



## CONNAÎTRE LES VINS POUR MIEUX LES VENDRE

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation vous serez apte à utiliser le vocabulaire de la dégustation et de la vente de vin.  
Vous serez capable de reconnaître la qualité d'un vin afin de mieux conseiller et vendre à votre clientèle.

### CONTENU DU PROGRAMME

1. **Le vocabulaire lié à l'œnologie**
  - Les étapes de la fabrication
  - L'étude des cépages principaux
  - La notion d'appellation et la lecture de l'étiquette
2. **L'étude générale des différents vignobles de France**
  - Les cépages, le climat, les terroirs et l'influence humaine
  - Les vinifications, blancs, rosés, rouges et effervescents
  - L'élevage et le transport du vin
  - Les classements et la législation
3. **Le service du vin**
  - La températures de service et la décantation
  - La présentation de la verrerie et des carafes
  - La gestion des stocks et des achats
4. **La carte des vins**
  - La rédaction de la carte, l'équilibre et le choix des références
  - Le conseil et l'argumentation commerciale lors de la prise de commande
  - Les règles des accords mets/vins
5. **La dégustation**
  - L'étude de la méthode professionnelle pour déguster un vin
  - L'utilisation du vocabulaire approprié pour l'argumentaire de vente
  - La rédaction d'une fiche de dégustation

### METHODES MOBILISÉES ET MODALITES D'ÉVALUATION

- Utilisation de méthodes pédagogiques expositives, interrogatives ou actives (tests, mises en situation, jeux de rôle...) permettant d'acquérir ou actualiser ses connaissances.
- Réalisation d'un quizz/QCM d'évaluation finale des connaissances
- Remise d'une fiche individuelle d'appréciation de la formation
- Remise au stagiaire du support de formation sur clé USB

### HÔTELS / RESTAURANTS / CAFÉS / TRAITEURS

ASFOREST 4 rue de Gramont 75002 Paris  
Tél. 01 42 96 09 27 / Fax 01 47 03 49 51  
asforest@asforest.com / [www.asforest.com](http://www.asforest.com)  
Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap



SIRET 30497431400011  
Déclaration d'activité 11750015475  
Code APE 8559A

#### Durée & Tarif

**1 jours – 7 heures**

INTER : prix catalogue /pers.  
INTRA : nous contacter

#### Modalités et délais d'accès

##### Formation en présentiel

INTER : possibilité d'inscription dans la limite des places disponibles jusqu'à la veille de la formation  
INTRA : nous contacter

#### Public visé

Toute personne amenée à conseiller et servir le vin

#### Pré requis

Compréhension du français  
Test de positionnement initial

#### Lieu

**ASFOREST ou en entreprise**

#### Dates de session

**Voir catalogue**

