



OPTIMISER SA CARTE DES VINS ET SES SUPPORTS DE VENTE POUR DEVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRE.

ORGANISME DE FORMATION

Raison sociale : SARL ATOUT TERROIR - N° de SIRET : 823 268 743 00023

N° Déclaration Activité Prestataire de Formation : 76340937537

ATOUT TERROIR est certifié au DATADOCK

Adresse : 5 rue de la Lucques Saint André De Sangonis 34725

Tél : 07 82 55 14 72 - E-mail : josselin@atout-terroir.com - Site internet : www.atoutterroir.com

Interlocuteur à la disposition des entreprises et des stagiaires : Josselin MÉNDIGAL

Domaine : Sommellerie – **Thème** : Accords Mets et vins – **Formacode** : 42739

Modalité : Présentiel – **Effectif** : Mini 2 pers / Max 10 pers - **Date** : 2 jours

- **Lieu** : En entreprise ou en centre

Public ciblé : Personnel de salle, managers, gérants salariés, responsables de cuisine, caviste, vendeur, toute personne amené à vendre du vin.

OBJECTIFS

- Savoir concevoir une carte des vins claire, lisible et attractive
- Établir une carte des vins conforme à la réglementation en vigueur
- Savoir mettre en avant une carte des vins adaptée à l'établissement
- Utiliser ses supports de vente pour développer son chiffre d'affaire et satisfaire sa clientèle

PROGRAMME DE FORMATION

- Faire comprendre aux stagiaires qu'une carte des vins est avant tout un support de vente et non une liste des prix
- Travailler sur des présentations de carte des vins qui suscitent l'envie
- Réfléchir sur des présentations de cartes lisibles où les arômes et les saveurs du vin sont mis en avant
- Apprendre le calcul ratio des vins au verre
- Initiation à la réglementation et à l'affichage des vins au restaurant
- Comprendre comment intégrer des mises en avant sur une carte des vins (afin de déstocker des vins, de créer de l'évènementiel et du conseil)

PRÉ-REQUIS

- Compréhension du Français
- Test de positionnement initial

MODALITÉS TECHNIQUES, PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

Être majeur pour la dégustation de vin

1. les modalités pédagogiques :

Cas pratiques, méthode de l'incident et discussion collective

Jeux de rôles : langage et gestuelle face à un client

2. le rôle du ou des formateur(s) :

Évaluer les compétences - Évaluer les acquis - Apport théorique

Animer le groupe et faire émerger les solutions par des techniques d'animation participative (questions ouvertes, chercher l'erreur, méthode de l'incident...)

3. les matériels utilisés :

Présentations sur divers PowerPoint développés par Atout terroir, verre à dégustation, crachoir, nez du vin, fiche dégustation.

4. les documents remis aux participants :

Remise d'une fiche individuelle d'appréciation de la formation

5. nature des travaux demandés aux participants :

Réaliser un commentaire de dégustation - Être en capacité de rédiger une fiche de synthèse sur la présentation d'un accord mets et vins

Choisir des vins en accord avec des menus-Classifier des vins par style de vin et par région.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Des connaissances : QCM de fin
- De l'appréciation des participants : compte-rendu d'intervention formateur et évaluation stagiaire