

Durée : 1 jour.

Public :

Toute personne souhaitant développer ses compétences sur l'accord mets et vins et intégrer le concept de la vente émotionnelle.

Objectifs :

Le temps pour vous initier, vous perfectionner et vous faire plaisir ?
Nous vous proposons de découvrir l'univers du vin par le biais d'ateliers dégustations, de découvertes, de voyages onologiques durant lesquels vos sens seront mis en éveil.

Pré-requis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

Méthodes :

Alternance entre la théorie et la pratique. Mises en situation sur cas réel.
Dégustation de vins.

Evaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Initiation à la dégustation

La dégustation

Accord de structure

Ateliers dégustation mets et vins

Argumentation commerciale

Vocabulaire de base sur menus et plats types

Savoir bien mettre en avant son produit

Comment bien conseiller un client sur le choix de son vin, le conseiller, lui faire découvrir un vin

La gastronomie contemporaine

Arts culinaires nouveaux

Evolution des pratiques gastronomiques

Tendances actuelles des mariages mets et vins

Les erreurs à éviter

Rappel des grandes régions viticoles françaises et spécificités selon les types de vins et grandes appellations.

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.