



# CONNAÎTRE LE VIN POUR MIEUX LE VENDRE

## ACCORDS METS/VINS

**Public :** Cette formation s'adresse à tous les professionnels souhaitant connaître le vin pour mieux conseiller le client.

**Pré-requis :** Aucun.

### CONNAÎTRE LES APPELLATIONS ET SAVOIR CONSEILLER LE CLIENT

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Savoir mettre en évidence les caractéristiques principales d'un vin pour le présenter à la clientèle avec un vocabulaire approprié.
- Rendre sa carte des vins attractive pour en optimiser les ventes.
- Savoir marier les vins avec les plats pour faciliter au mieux le choix du client.

**2**  
**JOURS**

- ▶ INTER ET INTRA ENTREPRISES
- ▶ 8 À 10 PARTICIPANTS

#### Du raisin au vin, Mécanismes de l'analyse sensorielle

- ▶ Origines de la vigne et du vin
- ▶ La grappe de raisin et ses constituants
- ▶ Composition du vin
- ▶ Les phases de la dégustation
- ▶ Reconnaître les caractéristiques d'un vin
- ▶ Les défauts d'un vin

#### Secrets de l'élaboration, découverte du vignoble français

- ▶ Vinifications en blanc, rouge et rosé
- ▶ Elevage du vin
- ▶ Notion de terroir,
- ▶ Définitions aop, igp
- ▶ Cépages blancs et rouges
- ▶ Vinifications spéciales

#### L'univers du vin, la carte des vins

- ▶ La bouteille
- ▶ Le service des vins
- ▶ Stockage et conservation des vins
- ▶ Circuits de distribution
- ▶ Elaboration de la carte
- ▶ Accords mets et vins

#### VALIDATION DE LA FORMATION :

Remise d'une attestation de formation.

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES:

Cours théorique, ateliers ludiques et pratiques, examen olfactif "Le nez du vin", examen gustatif de 6 à 8 vins.

#### INTERVENANTS:

Oenologues.