UMiH FORMATION

PROCHAINES DATES DE FORMATION CONSULTEZ

www.umihformation.fr

0 806 700 701
contact@aktiveoformation.fr

14 HEURES | INTER ET INTRA ENTREPRISES 2 À 12 PARTICIPANTS | PRÉSENTIEL | VISIO

PROGRAMME

ACCORDS METS/VINS

FORMATION BASE ET PERFECTIONNEMENT

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

PRÉ REQUIS : **Aucun**

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

- Connaître le vin pour mieux le vendre
- Savoir marier les saveurs et les vins
- Assimiler la culture du vin pour mieux en parler

MÉTHODE :

Alternance d'apports théoriques, d'ateliers pratiques, de cas concrets

Méthode active et participative

En début de chaque session, un rappel des notions clés et une introduction aux nouveaux contenus sont proposés afin d'assurer la continuité pédagogique. En fin de session, une vérification orale de la compréhension et une validation des acquis sont réalisées collectivement.

VALIDATION DE LA FORMATION :

Remise d'une attestation de formation

UMiH FORMATiON

PROCHAINES DATES DE FORMATION CONSULTEZ

www.umihformation.fr

0 806 700 701
contact@aktiveoformation.fr

14 HEURES | INTER ET INTRA ENTREPRISES 2 À 12 PARTICIPANTS | PRÉSENTIEL | VISIO

DÉTAIL DE LA FORMATION

BASES DE LA DÉGUSTATION ET PRINCIPES D'ACCORDS

INTRODUCTION À L'UNIVERS DU VIN ET AUX GOUTS FONDAMENTAUX

- Identifier les goûts de base du vin
- Comprendre l'impact du sucre, sel, acidité, et de l'umami sur le vin
- Situer les grandes familles de vins

INITIATION A LA DEGUSTATION SENSORIELLE

- Découvrir la méthode d'analyse visuelle, olfactive et gustative.
- Utiliser la fiche de dégustation professionnelle.
- Identifier les arômes primaires, secondaires et tertiaires (graphiques des arômes).

PREMIERS ACCORDS METS-VINS

- Comprendre les équilibres gustatifs entre vin et aliment.
- Identifier les erreurs fréquentes d'association.

APPROFONDISSEMENT ET PERFECTIONNEMENT

APPROFONDIR LES FAMILLES AROMATIQUES ET TYPOLOGIE DES VINS

- Identifier les principales familles aromatiques et leurs affinités.
- Affiner la reconnaissance des styles de vin et leur potentiel d'accord.

CONSTRUCTION DES ACCORDS ET MISE EN PRATIQUE

- Construire des accords cohérents en fonction du plat, de la sauce et de la cuisson.
- Savoir adapter les recommandations selon la clientèle et le contexte.

APPROCHE COMMERCIALE ET VALORISATION DU CONSEIL

- Développer une argumentation claire et valorisante pour le client.
- Savoir présenter un vin en lien avec l'identité de l'établissement.

LE PLUS AKTIVEO FORMATION :

UMiH FORMATiON

PROCHAINES DATES DE FORMATION CONSULTEZ

www.umihformation.fr

0 806 700 701
contact@aktiveoformation.fr

AKTIVEO Formation a le plaisir de vous offrir **gratuitement un abonnement de 6 mois à toute la bibliothèque numérique de notre partenaire BPI BOOKS**, reconnu pour la qualité de ses supports.

INTERVENANTS :

Consultants spécialisés en œnologie