



14 HEURES



INTER ET INTRA ENTREPRISES
8 À 12 PARTICIPANTS



PRÉSENTIEL



VISIO

PROGRAMME

ACCORDS METS/VINS

CONNAÎTRE LE VIN POUR MIEUX LE VENDRE

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 :

- 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.
- Connaître les appellations et savoir conseiller le client

Taux d'acquisition : 99,80%

Taux d'atteinte des objectifs de la formation : 98,28%

MÉTHODE :

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

VALIDATION DE LA FORMATION :

Remise d'une attestation de formation



14 HEURES

INTER ET INTRA ENTREPRISES
8 À 12 PARTICIPANTS

PRÉSENTIEL



VISIO

DÉTAIL DE LA FORMATION**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
- Élaboration de la carte
- Accords mets et vins

LE PLUS AKTIVEO FORMATION :

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 :

œnologues