

La sommellerie ou l'art de faire parler les vins pour vos clients : améliorer les compétences de vos équipes pour gagner en rentabilité

N° FC-11-004

Mieux présenter et mieux parler du vin favorise la vente, le retour sur investissement est immédiat.
Améliorer les compétences de vos équipes dans le domaine de la sommellerie et gagner en rentabilité.

LA FORMATION

Prérequis

Avoir une expérience du service en salle

Objectifs de la formation

- Vendre sans être technique
 - Savoir mettre en avant la carte des vins
 - Comprendre les profils clients
- Maîtriser un vocabulaire gourmand

Durée

14 heures

Public

- Professionnels de l'hôtellerie restauration
- Personnes en reconversion professionnelle

Tarif inter : 520 € Net de taxes

Tarif intra : sur demande

Organisation

Formation en groupe de 4 à 7 personnes

LE PROGRAMME

La dégustation analytique

- La dégustation de vin et les 5 sens
- Lecture d'un vin et analyse sur la carte
- La prise de commande avec les AMV

Les accords mets et vins

- Les règles de base de l'accords mets & vins
- Connaître les AMV de sa carte
- La prise de commande avec les AMV

Le vocabulaire du vin et sa bonne mise en pratique

- Le vocabulaire et les mots du vin pour les clients
- Décrire sa carte et donner envie
- Mise en pratique lors du service

La sommellerie, l'excellence du service du vin

- Le service du vin
- Les températures de service des vins et autres boissons
- La gestion de la cave

LES MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Modalités :

Formation 100% en présentiel réalisée au sein de la CCI du Pays d'Arles. Cette formation peut être réalisée en inter ou en intra-entreprise.

- Délais :

- Pour les formations planifiées, se reporter au planning prévisionnel de formation
- Pour les formations à la demande, délai d'accès sous 15 jours après la première prise de contact
- Mise en place de la formation dans un délai d'un mois maximum

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- L'ensemble de nos locaux est adapté aux personnes en situation de handicap
- Un accompagnement spécifique est possible après étude avec notre référent handicap

LES MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES MOBILISES

- La formation alterne des temps d'explication sous forme d'exposé et d'échanges avec vidéos projections et des temps de mise en situation sous la forme de jeux de rôle
- La formation se déroule au sein de la CCIPA en alternance dans une salle équipée d'un vidéo projecteur, d'un tableau blanc, d'une connexion Wi-Fi et de tablettes et dans la salle de restaurant de l'établissement.

LES MODALITES D'EVALUATION ET DE CERTIFICATION

- Tout au long, un contrôle des connaissances est réalisé au travers de cas pratiques, QCM et/ou quizz afin d'évaluer la progression de l'apprenant et ses éventuelles difficultés
- Nous soumettons également un questionnaire d'évaluation qui nous permet de mesurer la qualité perçue de la prestation et si la formation a répondu aux besoins et attentes exprimés
- Une attestation de formation est délivrée à chaque participant

La sommellerie ou l'art de faire parler les vins pour vos clients : améliorer les compétences de vos équipes pour gagner en rentabilité

N° FC-11-004

• LES MODALITES D'EVALUATION ET DE CERTIFICATION

- Tout au long, un contrôle des connaissances est réalisé au travers de cas pratiques, QCM et/ou quizz afin d'évaluer la progression de l'apprenant et ses éventuelles difficultés
- Nous soumettons également un questionnaire d'évaluation qui nous permet de mesurer la qualité perçue de la prestation et si la formation a répondu aux besoins et attentes exprimés
- Une attestation de formation est délivrée à chaque participant

• SUITE DE PARCOURS POSSIBLE ET DEBOUCHES

Possibilité de compléter votre parcours avec les formations suivantes :

- Techniques de ventes au restaurant : l'art d'accueillir, accompagner et servir vos clients
- Maîtriser les accords mets & vins pour mieux vendre et mettre en valeur votre établissement
- Augmenter votre chiffre d'affaires avec la vente additionnelle : eaux, cafés, apéritifs et digestifs... les trésors de la restauration
- Gestion de la cave : bien sélectionner et connaître sa carte des vins pour mieux vendre

• LES CONTACTS

Responsable Pédagogique : Karine RICART

Assistants Administratives et Commerciales : Karinne BOUSQUET - Solen Le GOISTRE – Sandrine TIXIER

Référentes Handicap : Karinne BOUSQUET - Solen Le GOISTRE

Contact : @ : formation@arles.cci.fr – Tél. : 04.90.99.08.08