



LC FORMATIONS

CONSEIL & DEVELOPPEMENT

PROGRAMME DE FORMATION

CONNAÎTRE ET VENDRE UN VIN



FORMATION CONNAÎTRE ET VENDRE UN VIN

➔ OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

- Acquérir des connaissances approfondies sur les différents types de vins, leurs régions de production et leurs caractéristiques.
- Développer des compétences en dégustation et en évaluation des vins.
- Maîtriser les techniques de vente adaptées au secteur viticole et aux besoins des clients.
- Savoir conseiller et recommander des vins en fonction des attentes des clients.

➔ CATÉGORIE ET BUT

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : améliorer les compétences des professionnels dans la connaissance et la vente de vin.

➔ PUBLIC

Vendeurs en magasin de vins, sommeliers, restaurateurs, et toute personne souhaitant approfondir ses connaissances sur le vin et améliorer ses techniques de vente.

➔ PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire, mais une passion pour le vin et l'expérience en vente est un plus.

➔ DURÉE

Cette formation se déroulera en 30 heures sur 4 jours.

Horaires et Dates : Voir convention de formation.

➔ TARIF

Sur demande.

➔ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription est réputée acquise lorsque : La convention de formation est signée.

Les délais d'accès à l'action sont : 15 jours avant de le début de l'action de formation.



FORMATION CONNAÎTRE ET VENDRE UN VIN

➔ MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours théoriques, dégustations pratiques et études de cas.
- Ateliers de vente simulée et échanges d'expériences.
- Programme de formation détaillé remis aux stagiaires.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES : Fiches techniques sur les vins, supports visuels et vidéos explicatives.

PRISE EN COMPTE DU HANDICAP : Les personnes en situation de handicap physique peuvent tout à fait rejoindre notre formation. Merci de nous contacter pour toute situation particulière.

COMPÉTENCES DES FORMATEURS

Les formateurs sont des sommeliers et experts en vins, avec une expérience significative dans la formation et la vente de vin.



FORMATION CONNAÎTRE ET VENDRE UN VIN

➔ CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 1 - INTRODUCTION AU MONDE DU VIN (5H)

- Histoire et culture du vin : origines et évolutions
- Les principales régions viticoles et leurs spécificités
- Types de vins : rouge, blanc, rosé, effervescent, etc.

PARTIE 2 - DÉGUSTATION ET ÉVALUATION DU VIN (8H)

- Techniques de dégustation : les sens impliqués (vue, odorat, goût)
- Évaluer les caractéristiques d'un vin : arômes, saveurs, corps, tannins
- Apprendre à reconnaître les défauts du vin

PARTIE 3 - ACCORDS METS ET VINS (5H)

- Principes de base des accords mets et vins
- Savoir recommander des vins en fonction des plats
- Atelier pratique d'accords mets et vins

PARTIE 4 - TECHNIQUES DE VENTE DU VIN (7H)

- Stratégies de vente adaptées au vin : comprendre le client et ses attentes
- Techniques de présentation et de conseil en vin
- Gérer les objections et conclure une vente

PARTIE 5 - PRATIQUE ET MISE EN SITUATION (5H)

- Simulations de vente de vin et jeux de rôle
- Évaluations des compétences et retours constructifs
- Développement d'un plan d'action personnel pour améliorer les compétences en vente de vin



FORMATION CONNAÎTRE ET VENDRE UN VIN

→ SUIVI ET ÉVALUATION

EXÉCUTION DE L'ACTION

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur.
- Attestation remise aux stagiaires ayant suivi la formation avec assiduité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS (OU D'ACQUISITION DES COMPÉTENCES)

- Évaluations continues à travers des exercices pratiques, des dégustations et des simulations de vente.
- QCM final pour valider les compétences acquises en connaissance et vente de vin.



LC FORMATIONS
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

LC FORMATIONS

5 IMPASSE DES MOUETTES 30220 SAINT LAURENT D'AIGOUZE
SIRET 88379731800028 - SARL AU CAPITAL SOCIAL DE 1000 €- NUMÉRO TVA INTRACOMMUNAUTAIRE FR77883797318
DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION ENREGISTRÉE SOUS LE N°76300463930 DU PRÉFET DE RÉGION D'OCCITANIE