

Les fondamentaux



Maîtriser les fondamentaux en œnologie afin de vendre au mieux sa carte des vins

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

→ Connaître la carte des vins de son restaurant pour conseiller et vendre les produits afin d'améliorer le chiffre d'affaires de l'établissement

→ L'apprenant sera capable de mettre en œuvre un argumentaire technique (lié au vin) et commercial face au client du restaurant, pour déclencher une vente

PROGRAMME

Identifier les fondamentaux grâce à la bouteille

- Repérer les différentes sources d'informations légales et commerciales sur la bouteille
- S'approprier les notions de provenance, viticulture, labélisation, appellation

Identifier les régions viticoles et leurs cépages respectifs

- Repérer sur la carte de France les régions viticoles, les cépages et les principaux terroirs
- Découvrir l'histoire des « grands crus classés 1855 »

Expliquer au client la vinification

- S'approprier les étapes de la vinification (vin rouge, blanc, rosé, champagne, vin doux naturel)
- Savoir restituer au client la vinification de manière schématique

Utiliser le vocabulaire adéquat pour commercialiser le vin

- Identifier le vocabulaire technique du vin grâce au « dico du vin »
- Savoir présenter à un néophyte les caractéristiques d'un vin

S'initier à la dégustation du vin

- Prendre conscience des arômes dans le nez du vin
- S'approprier les premières saveurs gustatives
- Identifier le matériel présent au sein de l'établissement pour servir le vin dans sa condition optimale (température, carafage, verrerie)

Comprendre un accord met et vin

- Comprendre l'impact des saveurs et textures en interaction avec un vin de manière théorique et pratique

Durée

28 HEURES

Tarif

1 400 €

Pré-requis

Aucun

Profil du stagiaire

Tout public

Délai d'accès

**2 à 4 semaines selon
financement**

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et
techniques

- Salle dédiée à la formation
- Supports de formation
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets

Évaluation de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation
- Certificat de réalisation de la formation



Créer l'argumentaire de vente

- Mettre en valeur les caractéristiques commerciales des 5 principaux vins du restaurant
- Créer la fiche individuelle d'argumentaire de chacun des 5 vins
- Mise en situation par des jeux de rôles



Mise à jour

Juin 2025



Taux de satisfaction de nos
stagiaires (juin 2025 - juin
2026)

98%