

Oenologie et service en salle en restauration

Pour plus d'information sur cette formation, merci de contacter notre responsable pédagogique à l'adresse mail : maformation@kalyane.com

DOMAINE

Oenologie et service en salle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître le vin pour mieux le vendre
- Savoir marier les saveurs et les vins
- Assimiler la culture du vin pour mieux en parler
- Connaître les règles fondamentales de la création d'une carte des vins attractive, lui donner de la cohérence en tenant compte de la clientèle et de la carte des mets
- Savoir acheter et choisir ses produits
- Développer et maîtriser les bonnes pratiques de vente et corriger les attitudes inappropriées

PUBLIC CIBLE

Tout le personnel de salle, direction et chef de service

PRÉREQUIS

Aucun

PROGRAMME

Les principes de l'œnologie et de la dégustation

- Les pays producteurs
- La vinification
- Les cépages et les appellations
- Les classifications des vins



Les qualités olfactives et gustatives des vins

- Le vocabulaire du vin : les mots pour en parler
- Les principes de la dégustation

La couleur des vins

- Vins blancs
- Vins gris ou clarets
- Vins rosés
- Vins rouges
- Vins doux naturels
- Vins de liqueurs
- Vins jaunes
- Vins de vendanges tardives
- Vins paille

Les cépages français

- Les principaux cépages de France
- A propos du cépage
- Les catégories des vins de France
- Les AOC / Les AOVDQS / Les VDP / Les VDT
- Le Terroir : les trois types
- Les cépages et leurs régions : Raisins Blancs / Raisins Noirs
- Les arômes des différents cépages

Le service du vin

- La température
- L'aération
- Carafe
- Préparation de la bouteille
- La décantation
- La dégustation

Associations mets et vins en fonction des plats

- Adaptation de la carte des vins en fonction du type d'établissement



- Contraintes budgétaires, fixation des prix et notions de coefficient
- Connaissance de la clientèle, des habitudes de consommation
- Evolutions et attentes de la clientèle

Accords mets et vins innovants apportant de la valeur ajoutée

- Présentation d'une carte dynamique et attrayante
- Les achats et la rotation du stock
- La gestion de sa cave

Conseil, valorisation des vins et commercialisation

- Analyse des différents supports de vente
- La carte, outil de vente et de gestion
- Les suggestions (éléments promotionnels, vins au verre)
- La mise en avant par une communication et une argumentation claire

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et pratiques
- Tests sous forme de questionnaires et de jeux
- Dégustations
- Support de cours pour la formation en oenologie

MODALITÉS DE FORMATION

Présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

QCM et attestation de fin de stage

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS

Fiche d'appréciation remise au participant à la fin de chaque module de formation

LIEU DE FORMATION : sur site client



DURÉE : 21 heures soit 3 journées

HORAIRES DES SESSIONS : 9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30

PRIX : À partir de 2919 euros par personne

NOTE : Si vous, ou l'un(e) de vos salarié(e)s, est une personne en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, Mr Rudy Cohen à l'adresse mail : referenthandicap@kalyane.com

