

Public

2 à 10 apprenants
Directeurs, chefs de services,
responsables d'équipe et équipes
opérationnelles

Prérequis

Être impliqué dans les opérations
quotidiennes d'un hôtel ou restaurant,
en lien avec le service

Matériel & outils pédagogiques

- 1 salle de réunion équipée
d'un paperboard et vidéoprojecteur
- Connexion internet
- Connectique pour PC

Durée/Tarif

Volume horaire : 2 journées (14h)

INTRA : 1500€ HT / journée
INTER : sur devis



Parcours sommellerie niveau II : Savoir présenter et vendre du vin

Poursuivez votre parcours en sommellerie avec notre formation de niveau 2, conçue pour les professionnels déjà initiés souhaitant approfondir leurs compétences. Perfectionnez vos connaissances en œnologie et en accords mets et vins pour offrir à vos clients une expérience encore plus raffinée et personnalisée.



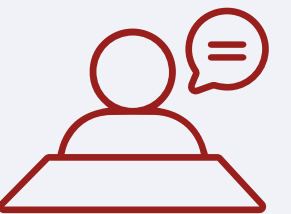
Objectifs pédagogiques

- Analyse avancée des vins : Développer une expertise approfondie sur les vins, incluant les techniques d'analyse sensorielle avancée
- Maîtrise des accords complexes : Apprendre à créer des accords mets et vins sophistiqués, en prenant en compte des éléments subtils tels que les sauces et les épices
- Gestion et optimisation de la cave : Acquérir des compétences en gestion de cave à vin, incluant la sélection, l'achat et l'entreposage des vins de manière optimale
- Savoir présenter et vendre un vin



Méthodes pédagogiques

Notre formateur s'appuiera sur les quatre méthodes pédagogiques reconnues de l'andragogie: affirmative, démonstrative, active et interrogative.



Présentiel

Individualisation du parcours

Un entretien sera réalisé avec le responsable en amont de la formation
Lors de cet entretien seront évalués :
- L'adéquation entre les attentes du responsable et la formation
- Les besoins spécifiques du responsable et des collaborateurs
Les formateurs adapteront leur intervention en fonction des besoins

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les besoins spécifiques en cas de handicap seront analysés et pris en charge dans la mesure du possible

Formation en présentiel

Sur le lieu de votre établissement

Responsables pédagogiques

Hadrien BOBILLON
Adrien GUILLAUME



Parcours sommellerie niveau II : Savoir présenter et vendre du vin



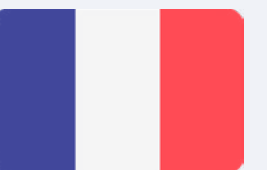
Programme et contenu

- Analyse sensorielle approfondie : techniques avancées de dégustation et évaluation des vins
- Étude des vins de terroirs spécifiques et des microclimats influençant la production viticole
- Approfondissement des processus de vinification et des innovations technologiques en œnologie
- Exploration des vins biologiques, biodynamiques et naturels : particularités et tendances actuelles
- Création d'accords mets et vins sophistiqués : prise en compte des ingrédients complexes et des techniques culinaires avancées
- Gestion professionnelle de la cave à vin : optimisation de l'achat, de la rotation et de l'entreposage des vins
- Techniques de service avancées : carafage, aération et gestion des températures de service
- Communication et vente de vins : techniques de conseil personnalisé et stratégies de vente adaptées aux attentes des clients exigeants



Modalités d'évaluation

- Évaluation diagnostic (QCM, quiz...)
- Évaluation continue durant la formation (jeux de rôle, étude de cas, mise en situation)
- Évaluation finale
- Réaction à chaud / Réaction à froid



Français

Éligible aux
financements
OPCO

