

## **Accords mets/vins - Formation de base et perfectionnement**

### **OBJECTIFS :**

Connaître le vin pour mieux le vendre  
Savoir marier les saveurs et les vins  
Assimiler la culture du vin pour mieux en parler

### **PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS :**

Tout professionnel du secteur HCR souhaitant acquérir ou perfectionner ses compétences en vin, accords mets & vins, et conseil client.

Pas de prérequis

### **CONTENU DE LA FORMATION :**

#### JOUR 1

1. Analyser les pratiques actuelles et recueillir les attentes des participants  
Echange sur les difficultés rencontrées et les attentes vis-à-vis de la formation  
Retour sur les auto-évaluations
  
2. Connaître les caractéristiques des vins et cépages  
Identifier les principaux cépages français et leurs caractéristiques aromatiques  
Reconnaitre les particularités des grandes régions viticoles françaises  
Différencier les types de vins (rouge, blanc, rosé, effervescent, liquoreux) et leur profil gustatif
  
3. Assimiler la culture et l'histoire du vin  
Situer chaque vin dans son contexte géographique et culturel  
Développer un discours professionnel pour valoriser l'origine et l'histoire du vin  
Employer le vocabulaire technique et sensoriel adapté à la dégustation et au conseil client
  
4. Maîtriser les principes de dégustation  
Réaliser une dégustation structurée en analysant visuel, olfactif et gustatif  
Identifier les arômes, textures et qualités organoleptiques des vins  
Formuler un retour précis et argumenté pour valoriser le produit auprès du client

## **Accords mets/vins - Formation de base et perfectionnement**

### 5. Appliquer les accords mets & vins

Identifier les principes fondamentaux des accords classiques et équilibrés

Proposer des combinaisons cohérentes selon les profils aromatiques et les plats servis

Adapter les recommandations aux préférences et attentes des clients

### JOUR 2

### 6. Développer le conseil et la vente de vin

Identifier les besoins et goûts du client pour proposer un vin adapté

Appliquer les techniques de vente et d'argumentation pour valoriser les produits

Structurer un discours clair et convaincant lors de la présentation des vins

### 7. Perfectionner les accords complexes et créatifs

Adapter les accords aux menus élaborés et aux recettes spécifiques

Proposer des associations originales et créatives en respectant l'équilibre des saveurs

Évaluer la cohérence entre le vin, le plat et l'expérience globale du client

### 8. Gérer le service du vin et la cave

Choisir le service, la température et la verrerie adaptée à chaque vin

Organiser et contrôler la cave : rotation, conservation, mise en avant des produits

Préparer et présenter les vins avec professionnalisme pour optimiser l'expérience client

### 9. Formaliser son plan de progression

Evaluer ses connaissances acquises

Formuler ses axes de travail post-formation

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :**

Alternance de méthodes expositives (Diaporama, séquence vidéo), démonstratives (Mise en pratique, analyse de pratique) et interrogatives (questionnement, brainstorming, travaux de groupe) avec des évaluations formatives. Un support de formation est transmis aux participants par mail ou via Teams en fin de formation.

### **QUALIFICATION DES INTERVENANTS :**

Pour sélectionner ses intervenants, Inovaction s'appuie sur 2 critères :

- l'expertise liée au domaine de compétences
- l'expertise liée à la pédagogie

## **Accords mets/vins - Formation de base et perfectionnement**

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :**

Pour chaque formation, les participants ont un questionnaire de positionnement et un questionnaire d'évaluation des acquis.

La remise d'un cahier de formation permet une évaluation à froid

Au cours de la formation, ils ont des évaluations formatives sous différentes formes :

- Questionnement
- Auto-évaluation
- Mises en situations

Un questionnaire de mise en œuvre est envoyé 3 mois après la fin de la formation

### **SANCTION VISÉE :**

Certificat de réalisation

Taux de réussite : Les indicateurs propres à ce programme ne sont pas encore disponibles. Nous vous invitons à consulter nos résultats globaux directement sur notre site.

Taux de satisfaction : Les indicateurs propres à ce programme ne sont pas encore disponibles. Nous vous invitons à consulter nos résultats globaux directement sur notre site.

### **DELAI D'ACCÈS À LA FORMATION :**

En fonction des besoins du client

### **PRIX CATALOGUE DE LA FORMATION :**

0,00

### **ACCESSIBILITE :**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter les référents handicap afin d'étudier les éventuels aménagements à mettre en œuvre pour le bon déroulement de votre formation.

### **DURÉE, EFFECTIFS :**

## **Accords mets/vins - Formation de base et perfectionnement**

14 heures

8 participants