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
Reconnaître 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