

ACCORDS METS ET VINS (BASE ET PERFECTIONNEMENT)

Objectifs :

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

PROGRAMME

Partie découverte et théorique

Connaitre le vin :

- Les principes d'élaboration du vin.
- Les zones de production (les grandes régions viticoles).
- Les caractéristiques : le cépage, le sol, le climat...
- Notion de législation.

Le goût :

- Comment goûter un vin.
- Apprécier le vin.
- Le vocabulaire gustatif.

L'accord mets et vins :

- La découverte des besoins du client.
- Le rôle de conseil.
- Le langage approprié.
- L'acte de vente : argumenter.
- Les principales règles à retenir.

Partie pratique :

Le vin :

- Les différentes harmonies par rapport au client, au critère budget, aux propositions originales, aux accords régionaux.

LIEU :

Présentiel

CALENDRIER :

14 heures

VALIDATION :

Attestation de fin de formation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Étude de cas, mises en pratiques, questions de connaissances

Succursale : TOULOUSE

281 Route d'Espagne

31100 TOULOUSE

catalyse@catalyse.fr
secretariat@catalyse.fr

Succursale : SEMEAC

Chemin Saint Frai

65600 SÉMÉAC

patriciaartigues@catalyse.fr

Succursale : PAU

Avenue de Lattre de Tassigny

64000 PAU

secretariatpau@catalyse.fr



www.catalyse.fr

Société au capital de 50 000 € - RCS Tarbes B 407 654 375-APE 8559A

Déclaration d'activité enregistré sous le N°73650023765 « cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état »