

## 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

