



## OBJECTIF DE LA FORMATION

### Conduire un échange avec un client en lien avec une prestation de service :

- Proposer un produit ou un service complémentaire ou additionnel.
- Savoir conseiller les clients sur un choix de vin en accord avec les mets choisis
- Être capable d'argumenter simplement et d'éveiller les sens des clients
- Optimiser la prestation "Vins" grâce à une meilleure connaissance des produits et de leurs associations.



C.F.A BY CATALYSE

# SOMMELLERIE : ACCORDS METS & VINS

## PARTIE DÉCOUVERT & THÉORIE

### LE VIN

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

### LE GOÛT

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

### L'ACCORD METS & VINS

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

## CONTENU DE LA FORMATION

## PARTIE PRATIQUE

### LE VIN

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

