

CONSEILLER, DÉGUSTER, SERVIR ET VENDRE LES VINS

Bar - Salle - Service



OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de connaître le vin pour mieux le vendre, savoir marier les saveurs et les vins et assimiler la culture du vin pour mieux en parler.



COMPÉTENCES VISÉES

- Dispenser des informations sur le vin, son histoire et sa culture
- Déguster les vins avec méthode et utiliser le vocabulaire adapté
- Réaliser des associations mets et vins en fonction des saveurs
- Gérer le stockage du vin en cave
- Servir le vin dans les règles de l'art



PÉDAGOGIE

► Méthodes

- La journée est interactive, le formateur crée les conditions où chacun peut s'exprimer et écouter.
- La formation propose, entre autres, les éléments suivants :
 - Échanges personnalisés avec le formateur;
 - Partage d'expériences;
 - Jeux de rôles et mises en situation;
- Apprentissage en ligne possible (sur demande).

► Documents

Support pédagogique reprenant les protocoles et l'ensemble des points examinés remis au participant à l'issue de la formation.



CELESTRA

SAVOIR FAIRE, SAVOIR ÊTRE

14h

12 personnes maximum

Formation Intra-entreprise
aux dates de votre choix

Formation inter-entreprises
près de chez vous

Merci de nous consulter
pour les tarifs intra et inter



Indicateurs 2025 – Bar, salle, service

- Nombre de personnes formées : 6
- Indice de satisfaction : 100%

Prérequis

Lecture, écriture,
compréhension du français.

Personnel concerné

Tout public.



PROGRAMME

► LA CONNAISSANCE DES VINS, L'ANALYSE ET LA DÉFINITION DU VIN :

- L'histoire et la culture du vin en France
- L'élaboration du vin
- Les différentes appellations en France : géographie, climats, sols
- Les grands crus
- La physiologie et l'analyse sensorielle des composants naturels du vin
- La structure d'un vin, son évolution dans le temps
- Le mariage des mets et des vins, interactions des saveurs

► L'ART DE LA DÉGUSTATION, LA CONSERVATION, LE STOCKAGE ET LE CLASSEMENT DU VIN :

- Le vocabulaire du vin : savoir traduire ses impressions
- Méthodologie pratique de la dégustation
- Création d'une fiche de dégustation
- Les règles impératives pour la bonne conservation des bouteilles
- L'importance du choix de classement
- Idées pour une cave variée et adaptée à sa carte de restaurant

► LA SOMMELLERIE :

- Les différents verres et instruments
- La prise de commande des vins Le conseil à la clientèle
- La préséance de service
- La présentation de la bouteille
- Le débouchage Faire « goûter » le vin
- Les techniques de service du vin



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Condition d'évaluation

- Evaluation théorique et pratique pendant et à l'issue de la formation par les moyens suivants :
 - Mises en situation professionnelles évaluées et commentées par le formateur;
 - Questionnement oral par le formateur;
 - Test final à l'issue de la formation.

Validation

Attestation de fin de formation individuelle délivrée par CELESTRA



CELESTRA

SAVOIR FAIRE, SAVOIR ÊTRE

Financement

Possibilité de prise en charge par les OPCO et le compte CPF.

Merci de nous consulter pour plus d'informations.

Inclusion et handicap

Si vous rencontrez des difficultés, merci de nous contacter.

Nos domaines de formation

- Hygiène - Sécurité - Prévention
- Efficacité professionnelle
- Compétences transverses (Leadership – Management...)
- Informatique et marketing
- Développement personnel
- Formations spécifiques métier

Nos spécificités

- Formation sur mesure possible
- Présence nationale
- Accompagnement à la constitution de vos dossiers de financement.

Nous contacter

01 84 74 01 50

contact@celestra-formation.fr

celestra-formation.fr