HM FORMATION

Programme de formation

Savoir vendre les vins en restauration

Domaine : Technique

Modalité : Présentiel

Objectifs :

- Découvrir les connaissances de base sur les vins
- Connaître les règles de dégustation, les critères de goûts
- Utiliser les mots exacts pour parler du vin, de ses caractéristiques
- Savoir proposer les bons vins pour chaque client et chaque circonstance
- Développer son intérêt pour l'univers du vin
- Acquérir plus d'aisance dans la relation commerciale

Pré-requis : Avoir les connaissances élémentaires sur les vins

Public : Toute personne souhaitant développer et approfondir ses connaissances en œnologie et vendre ses vins

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :
Apports théoriques/techniques et exercices de dégustation sous forme d'atelier.
Echanges actifs formateur et stagiaire.
Fiches techniques utilisées.
Matériel de dégustation (verres et vins).
Remise de support de formation / fiches de cours à chaque participant.

Modalités d'évaluation des connaissances ou d'appréciation des résultats de l'action de formation :
Test écrit sous forme de QCM et évaluation pratique tout au long de la formation sous forme d'exercices (conseiller un client, décrire les vins etc..) complété par une auto-évaluation des acquis en fin de formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Détail du programme :

Mieux vendre le vin : pourquoi et comment

Les qualités d'un bon vendeur

- Le vin : facteur de plaisir et de convivialité
- Le prétexte pour échanger avec les clients : être professionnel
- Gommer les « à priori » et identifier les freins a la consommation
- Les occasions de vente dans le déroulement du repas
- Personnaliser la relation tout au long du repas

La prise de commande, un moment stratégique

- Identification des besoins du client
- Respect des goûts
- Oser proposer le meilleur
    - Les différentes techniques de vente
    - Créer l'envie
    - Présentation du produit ? Les sensations qu'il procure

Service et dégustation

- La dégustation du vin : Faire gouter une bouteille
- Le service du vin au cours du repas
- Oser proposer une seconde bouteille

La connaissance des produits

- Conseiller et vendre le vin : L'élaboration
    - Les généralités à connaître sur le vin
    - Les cépages et l'élevage du vin
    - Savoir lire une étiquette

- Conseiller et vendre le vin : L'origine
    - La connaissance de la carte
    - Provenance, Terroirs et régions
    - Les règles d'association mets et plats

- Conseiller et vendre le vin : Les saveurs
    - Les particularités gustatives
    - L'art de la dégustation

- Conseiller et vendre le vin : Le service du vin
    - Accompagner le repas et la dégustation
    - Les codes de service
    - La structure des prix, les formats

Gérer les clients insatisfaits

- Les 5 étapes de la reconquête
- Les enjeux de la fidélisation

Sanction de la formation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)