

VENDEZ PLUS DE VINS



DEVENEZ experts en vente ! et Boostez votre marge !

Quand, pour la dernière fois avez-vous eu un trop bon service ? 2 fois en 10 ans peut-être ? Cette réponse déconcertante est récurrente. Vous professionnel, n'êtes pas prêt à l'entendre. Pourtant, le visage du service en restauration a changé depuis quelques mois. Trop peu de personnel qualifié ou turn-over ingérable, vous implique davantage dans une tâche que vous ne maîtrisez pas : vos serveurs sont des preneurs d'ordre et non des vendeurs.

Imaginez qu'une seule table par service prenne du vin en plus ? Faites l'addition à la fin de l'année... Même raisonnement pour un hôtel, un café, un food truck, en restauration rapide....

Objectifs : A l'issue de la formation, vous serez capable de vendre du vin en maîtrisant différentes techniques de ventes grâce une méthode éprouvée. Vous serez apte à utiliser le vocabulaire de la dégustation et de la vente de vin, reconnaître la qualité d'un vin, situer les régions viticoles et mettre en relation les terroirs et les cépages afin de mieux conseiller et vendre. Vous serez capable d'apporter la plus grande des satisfaction à vos clients en adaptant votre prestation aux demandes, proposant un produit ou un service complémentaire ou additionnel, et en conseillant le vin le plus adapté au plat choisi en mobilisant votre connaissances des accords mets et vins.

BORDEAUX CONCILIUM vous propose en **AFEST** (action de formation en situation de travail) ou en **PRÉSENTIEL**

TARIF : Groupes nous consulter

PRÉ-REQUIS : être un professionnel de la restauration 100% des bénéficiaires interrogés sont satisfaits

Une formation **CLÉ EN MAIN** avec des exercices et cas **PRATIQUES**, des témoignages et une **ASSISTANCE** coaching post formation. **TUTORAT** sur devis.
Vous explorerez le programme suivant (détaillé page suivante) :

M1 : La culture du vin	M2 : les caractéristiques du vin
M3 : Mieux connaître pour mieux vendre	
M4 : Les accords mets/vins	M5 : Le bon vendeur
M6 : La technique de service	M7 : Sa connaissance du vin

QCM en cours et en fin de formation. Nous vous délivrons un **certificat de fin de formation**.

Vous êtes bénéficiaire de la RQTH (reconnaissance en qualité de travailleur handicapé) ou vous avez des contraintes de santé ? Si oui, merci de nous contacter.

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

Pour vous inscrire, vous pouvez nous contacter par téléphone ou mail, le délai de prise en charge est d'un mois maximum.

Nous vous aidons dans votre demande de prise en charge auprès des OPCO.

BORDEAUX CONCILIUM SAS DA N°75331247833 53 rue Reignier 33100 BORDEAUX Siret 88418709700016

www.bordeauxconcilium.com **QUALIOPi N°RNQ-23/01/1884**

F.HOFFMANN 06 85 20 99 47 contact@bordeauxconcilium.com © FH prod. 33000 Bordeaux copyright - Version 2024

PROGRAMME

MODULE 1 : Identifier la culture du vin pour mieux en parler

L'histoire du vin
Qu'est-ce que l'œnologie ?
Les couleurs du vin
Les étapes de la conception du vin
Le vocabulaire du vin

MODULE 2 : Maîtriser les caractéristiques du vin pour mieux le vendre

Les régions viticoles françaises
Les cépages rouges
Les cépages blancs
Les tendances actuelles dans le vin : bio, biodynamie, vin naturel
Concevoir la meilleure carte des vins pour booster le chiffre d'affaires
La vente de vins : les méthodes
Création la carte des vins : affichage, service...

MODULE 3 : Distinguer chaque étape de la dégustation d'un vin pour mieux le connaître et le vendre

Le matériel adéquat à la dégustation
Le vocabulaire de la dégustation
Les étapes de la dégustation : olfactif, gustatif....

MODULE 4 : Appliquer l'accord des mets et des vins

Pourquoi accorder les mets et les vins
Accords avec la mise en bouche
Accords avec les entrées
Accords avec les plats : viandes, poissons
Accords avec les fromages
Accords avec les desserts

MODULE 5 : Employer les qualités d'un bon vendeur de vin en restaurant

Le vin: convivialité et plaisir
Les moments pour vendre du vin pendant les repas
Les freins à la consommation et les a priori
La démarche professionnelle : échanges avec le client, personnalisation de la relation tout au long du repas

MODULE 6 : Appliquer le meilleur service du vin dans un restaurant

Le matériel adéquat (tenue, limonadier, corbeille...)
La technique de service du vin : démonstration en live avec professionnel de la restauration

MODULE 7 : Développer sa connaissance du vin

La connaissance de la carte
Les éléments qui composent une étiquette
Comment structurer les prix du vin
Quels formats de prix appliquer

Pour vous inscrire, vous pouvez nous contacter par téléphone ou mail, le délai de prise en charge est d'un mois maximum.
Nous vous aidons dans votre demande de prise en charge auprès des OPCO.

BORDEAUX CONCILIUM SAS DA N°75331247833 53 rue Reignier 33100 BORDEAUX Siret 88418709700016

www.bordeauxconcilium.com QUALIOP N°RNQ-23/01/1884

F.HOFFMANN 06 85 20 99 47 contact@bordeauxconcilium.com © FH prod. 33000 Bordeaux copyright - Version 2024