



## RESTAURATION | ACCORDS METS ET VINS

**OBJECTIFS** | Conseiller, argumenter, vendre du vin en fonction des plats choisis

- Maîtriser les règles d'accords « mets-vins »
- Décrire les principales caractéristiques gustatives d'un vin
- Conseiller et répondre aux objections des clients

### PROGRAMME

- Les principaux vignobles français
  - Les principaux cépages
  - Les appellations
  - Les caractéristiques gustatives des vins
- La dégustation analytique des boissons
  - Les étapes de la dégustation
  - Être capable de mettre en avant les principales caractéristiques gustatives des vins et les principales caractéristiques gustatives des plats pour mieux conseiller le client
- Les règles des accords « mets et vins »
  - Accord horizontal et vertical
  - Tableaux des accords
- Le conseil au client
  - Savoir répondre aux questions de la clientèle
  - Développer votre sens commercial
  - Faire face aux objections
  - Faire un accord parfait entre les plats et les vins proposés

**PRÉ-REQUIS** | Conditions de réussite

- Personnel de salle ou serveurs occasionnels
- Pouvoir déguster les différents produits présentés
- S'impliquer lors de la formation
- Être en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

**INTERVENANT**

- Formateur et consultants en vin, œnologue professionnel

**MODALITES D'EVALUATION**

- Evaluation par le formateur : questionnaire (remise d'une attestation de formation individualisée)
- Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

**MODALITES** \*

- Durée : 14 heures sur 2 jours
- 1 à 8 personnes maximum
- Modalités pédagogiques : exposé, échanges d'expériences, dégustation
- Rôle du formateur : apport théorique et évaluations des acquis
- Matériel utilisé : diaporama, documents techniques, vins
- Documents remis aux participants : support de cours et fiches de dégustations
- Dégustation et échanges

\* **CONTENU** | Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.