



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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

MODALITÉS *

- ☐ 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.