

OENOLOGIE

Initiation et Perfectionnement

PROGRAMME

Objectifs

- Connaître le vin et pouvoir en parler dans vos relations commerciales
- Acquérir les connaissances de bases
- Adopter les attitudes corporelles et esthétiques de la profession
- Etre capable de juger et servir un vin
- Identifier les typologies de la clientèle
- Déterminer la qualité d'un vin
- Améliorer à terme sa carte des vins
- Appliquer les techniques de ventes et de communications spécifiques
- Savoir définir des associations mets-vins originales et adaptées
- Etre capable de conseiller un client en tenant compte du contexte
- Savoir parler et vendre un vin

Public

Les professionnels de l'hôtellerie restauration, sommelier, maître d'hôtel, responsable du service du vin.

Méthode et organisation

Travail en prise de note sur les deux jours
Démonstration et dégustation des différents types de vins

Equipe pédagogique

Intervenant spécialisé en oenologie

Contenu

Connaissances de base

Oenologie : vignobles, cépages, appellation vinification
Conservation et stockage du vin
Rôle et fonctions du sommelier : carte des vins, éthique du métier, dégustation
La législation
Licences, groupes de boisson, obligation d'affichage
Le monde du vin, aspects économiques

Etapes de dégustation

Analyse sensorielle, les arômes, les harmonies
Les vins de dessert, les vins de fête
Les vins peuvent-ils être remplacés par d'autres boissons pour certains accords ?
Découverte gustative
Perfectionnement à la dégustation, exercice pratique

Etudes des besoins adaptés aux différents types de clientèle

Techniques de vente et communication
Jeux de rôles

Accords particuliers met et vin

La carte des vins

Méthodologie de création

Evaluation

Validation

Attestation de stage