

OENOLOGIE – Initiation

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.

Programme

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

Lieu

CRET

Effectif min.

5 personnes

Tarif

Nous consulter

Validation

Attestation consulaire

Pré requis

Intervenant(e)

Formateur spécialisé