

K FORMATION
130 avenue Leopold Cartoux
13 080 Luynes
Contact@kformations.com
04 84 49 64 00

Conseiller et vendre des produits - option Œnologie

Cette formation permet d'acquérir les connaissances nécessaires en Œnologie pour conseiller et orienter les clients sur un choix de vin correspondant à leur besoin.

Durée : 7,00

Profils des stagiaires :

Toutes personnes souhaitant approfondir ces connaissances en œnologie (Employé(e) libre-service, Vendeur, Gérant, restaurateurs, Caviste,...).

Nombre de stagiaire par session : 8 maximum

Pré-requis : Aucun

Objectifs pédagogiques

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Perfectionner ses connaissances du vin ;
- Comprendre les principes de base des accords mets et vins ;
- Maîtriser les achats des vins pour valoriser son offre et son résultat ;
- Conseiller les clients sur le choix d'un vin en fonction de leurs attentes.

Contenu de la formation et Aptitudes développées

- **La réglementation en matière de consommation et vente de boissons alcoolisées**
- **Les différentes catégories de vins :**
 - Comprendre les principaux types et styles de vin : Composition du vin, Catégories des vins français, les modes de culture, les arômes du vin, Économie du vin et distribution ;
 - Training : S'exercer à la dégustation des vins ;
 - Connaître les principaux cépages Français : les spécificités des régions viticoles Françaises et les caractéristiques propres des cépages et assemblages les plus courants.
- **Sélectionner son offre de vin en adéquation avec sa clientèle :** Training : Analyse et Amélioration de l'offre de vin en fonction de sa clientèle ;

- **Conseiller le client sur le choix du vin en employant le vocabulaire adapté :**
 - Le vocabulaire technique propre au monde du vin et à la culture de la vigne ;
 - Training : Présenter une bouteille de vin en utilisant le lexique propre au monde du vin tout en restant accessible au niveau de connaissance du client ;
 - Découvrir les besoins et les motivations d'achat du client, identifier les freins, reformuler les besoins ;
 - Comprendre la typicité d'un vin pour élaborer des accords pertinents et conseiller le client en fonction de son repas ;
 - Training : Mise en situation de conseil et vente du / des produits ciblés par la formation.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique :

Nos intervenants sont des experts dans les domaines de la vente et de la communication dans le domaine ciblées par la formation. Leurs expériences professionnelles (Caviste, sommelier,...) font d'eux des formateurs passionnés et terrain qui vous apporterons des compétences par leur partage d'expériences mais également au travers de jeux de rôle en situation réelle de travail. Le responsable pédagogique de L'ORGANISME DE FORMATION s'assurera de la bonne organisation et du bon déroulé pédagogique de la formation et peut être contacté à tout moment par le client, stagiaire ou intervenant pour répondre à vos besoins.

Accessibilité :

L'ORGANISME DE FORMATION s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de cette formation à tous. Pour accompagner au mieux les Personnes en Situation de Handicap, nous vous remercions de vous rapprocher de notre Référent Handicap pour étudier avec vous les conditions d'adaptations de la formation.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation ;
- L'intervenant utilisera son PC et son vidéo projecteur, si besoin ;
- Pour les formations en intra : utilisation du matériel et des spécificités des locaux pour réaliser les mises en situation ;
- Un support dématérialisé est remis au stagiaire selon les besoins.
- Modalités pédagogiques : Démonstrative, pédagogie inversée et interrogative. Ces modalités peuvent être adaptées le jour de la formation en fonction des besoins des stagiaires et du formateur.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Une feuille de présence émarginée par les stagiaires
- Des questions écrites sous forme de QCM en début et en fin de formation afin d'évaluer le niveau des acquis sur la thématique ;

- Une évaluation en cours de formation peut se réaliser de différentes manières selon le contenu de la formation : mises en situation, quiz, exercice pratique ;
- Une évaluation de la satisfaction à chaud de chaque stagiaire est réalisée en fin de formation ;
- Une attestation de suivi de formation sera adressée aux participants.

Délai d'accès : le délai d'inscription à la formation est au minimum de 2 semaines avant la date de réalisation.

Modalité d'évaluation & Indicateurs Qualité

La formation est sanctionnée par :

Remise d'un Certificat de réalisation aux stagiaires. Il est possible de poursuivre cette formation avec d'autres modules.

Modalité d'évaluation :

Évaluation des acquis tout au long de la formation et QCM sur les connaissances acquises en fin de formation.

Indicateurs qualité : Note sur la formation :

Taux de recommandation :