



FORMATION 14H MODULABLE

GESTION DU VIN EN RESTAURANT ; DE LA SÉLECTION À LA VENTE PÉDAGOGIE ACTIVE ET ACCOMPAGNEMENT DE SERVICE

DYNAMISEZ VOS ÉQUIPES AVEC UNE FORMATION MOTIVANTE ET DE NOUVEAUX ENJEUX



€ Cette formation peut-être prise en charge à 100% par votre compte de formation d'entreprise - OPCO.

📄 Formation pour tout type de profil.
Aucun prérequis n'est nécessaire pour en bénéficier.

💡 Notre objectif est de transmettre les notions générales de sommellerie et d'oenologie, et de réapprendre les bases du vin de sa sélection à sa vente.

🕒 14h de formation réalisée dans votre établissement, en nous adaptant à votre cadre de travail et à vos disponibilités.

#COMPRENDRE au mieux ce produit complexe qu'est le vin et d'en saisir les enjeux économiques, commerciaux et humains.

#APPROFONDIR et maîtriser vos connaissances afin de créer de la valeur ajoutée dans votre relation client en créant un story-telling autour des produits.

#APPRENDRE à structurer et à maintenir une cave et une carte cohérentes, rentables, pérennes et adaptées à votre cuisine et à votre modèle économique.

#DYNAMISER votre équipe avec une formation motivante proposant de nouveaux enjeux.

#DÉVELOPPER votre relation client en offrant des conseils avisés et en vendant des vins adaptés.

#OPTIMISER la gestion de vos stocks et de vos commandes.

#ACCROITRE votre rentabilité.

"Le vin représente en moyenne 30% du chiffre d'affaire des restaurants, qui doivent faire face à des clients aux goûts de plus en plus affirmés et en quête de qualité et de traçabilité sur leurs modes de consommation"



contact@avoscaves.com
06 46 38 11 53



Ils nous ont fait confiance :

La Halle Tropisme (34)
Le Roch Hotel (75)
Ginguette Contours (92)
Chef Jean (34)
Le Pavillon des Canaux (75)
L'Arbre (34)
La Réserve Rimbaud (34)
La Place (34)
Le Petit Jardin (34)

Programmes adaptables

Formations qualifiantes

Modules de 14 h répartis en
2 journée de 7h en
pédagogie active.

Dans vos locaux.

2 jours comprenant chacun
un accompagnement de
service : à partir de
1200€HT

CÉLINE DALBIN

SOMMELIÈRE - FORMATRICE

À 33 ans, Céline Dalbin compte déjà quinze années d'expérience en sommellerie dans plusieurs établissements aux caves variées tant par leurs tailles que leurs qualités.

Elle a pu se former auprès de grands noms de la sommellerie et ainsi acquérir une formation poussée sur de nombreux millésimes, ainsi que sur les enjeux commerciaux liés à la gestion du vin, de son achat à sa vente.

Elle est promue en 2011 première femme sommelière à la Tour d'Argent.

Parallèlement à son activité de sommelière, elle développe depuis 2015, la société À VOS CAVES .

Ses références les plus significatives :

- La Réserve Rimbaud * - Montpellier
- Tour d'Argent * - Paris
- Hôtel Le Toiny ***** - Saint-Barthélémy
- Le Gavroche ** - Londres
- Le Clos Maggiore - Londres

"Nous savons que les restaurateurs répondent tous à des contraintes, des enjeux et des objectifs différents. Ainsi, aucune de nos formations n'est pré-établie, tous nos contenus sont pensés et transmis de manière à répondre au mieux aux spécificités de chacun."

PROGRAMME DE FORMATION 8H

GESTION DU VIN EN RESTAURANT ; DE LA SÉLECTION À LA VENTE

OBJECTIFS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

Connaissance générale en vins.

Localiser les principales appellations

Identifier les labels (types d'agriculture)

En connaître la composition et les méthodes de fabrication

Technique de vente - vente additionnelle

S'adapter aux attentes et aux goûts du client

Orienter les ventes / optimiser la gestion des stocks

Créer un story telling autour des produits

Service

Appréhender les bases du service en salle / mise en pratique

Présenter un produit dans les règles de l'art

Spécificités de service

Relation client

Construire et développer une expérience client personnalisée

Répondre aux interrogations et sollicitations des clients

DURÉE - TARIF - EFFECTIF

Sa durée de base est fixée à 14h adaptables selon les contraintes de l'établissement (ex: session de 7h/2jours) pour un effectif maximum de 2 apprenants.

Coût de la formation : à partir de 1200€ HT pour 2 journées de 7h.

CONTENU

DÉROULÉ DE LA FORMATION (ADAPTÉ À LA CARTE DE L'ÉTABLISSEMENT)

1- Bases théoriques : principaux cépages, régions, appellations et vinifications. (90min)

2- Lecture de la carte et identification des enjeux commerciaux autour de chaque produit (localisation, composition, méthode de fabrication et personnification) (120min)

3- Lire une étiquette, identifier les différentes informations présentes sur les packaging, savoir en parler aux clients et anticiper d'éventuelles interrogations. (60min)

4- Valoriser un produit en adaptant sa température, en soignant son service et en choisissant judicieusement son contenant. (120min)

5- Identifier des accords possibles en fonction de la carte et savoir les proposer. (120min)

6- Analyser et comprendre les attentes du client. (180min)

Mise en situation (jeux de rôle) pour expérimenter les différentes techniques de ventes.

7- Maitriser ses stocks et prioriser ses ventes. (30min)

8- Questions /Réponses (60min)

9- Conclusion (30min)

- Reprise des objectifs principaux de la formation et conseil d'approfondissement des connaissances.

10- Évaluation de fin de formation sous forme de questionnaires. (30min)

- Quizz des connaissances viticoles et calcul du taux de progression.

PUBLIC VISÉ

Les restaurateurs et leurs équipes souhaitant développer leurs ventes et créer de la valeur ajoutée via leurs connaissances des produits.

PRÉREQUIS

NIVEAU DE CONNAISSANCES REQUIS

Formation pour tout type de profil, aucun prérequis n'est nécessaire pour en bénéficier.

FORMATEUR

Sommelière professionnelle dans la restauration depuis 15 ans, Céline DALBIN, titulaire d'une mention complémentaire « sommellerie », sera la formatrice référente de ce programme.

LIEU DE FORMATION

La formation est réalisée en présentiel dans l'établissement concerné.

ACCESSIBILITÉ

Cette formation se déroulant en intra entreprise, le restaurant d'accueil sera donc accessible aux personnes en situation de handicap. Notre intervenante sait adapter ses méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations de handicaps.

CARACTÉRISTIQUES DES ACTIONS DE LA FORMATION

OUTILS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cette formation s'effectue sur le lieu de travail des participants.

Un livret de formation et un dossier technique sont remis aux participants.

La session sera présentée oralement de façon à échanger au maximum avec les apprenants.

Chaque jour une évaluation des acquis de la veille sera proposée aux stagiaires.

Le cours s'appuie en partie sur une bibliographie dont les ouvrages :

- "Le vin et les vins au restaurant" Édition BPI par Paul Brunet
- "Le goût du vin" Édition Dunod par Émilie Peynaud & Jacques Blouin
- "Le p'tit guide du serveur" Édition Amalthée par Benjamin Giraud
- "Les accords mets & vins" Édition Hachette vins par Olivier Bompas

Ainsi que sur des schémas et tableaux établis par la formatrice.

Nous avons synthétisé ce qui nous paraissait comme essentiel concernant les bases théoriques du vin, du service et de la gestion d'une carte afin d'obtenir un cours d'initiation complet et accessible à tous.

Pédagogie active, alternance entre théorie (carte de France des vins) et mise en situation pratique avec un client, prise de commande et service du vin (jeux de rôle, étude du service et mise en pratique), ...

- **MOYENS D'ÉVALUATIONS MIS EN ŒUVRE ET SUIVI**

Une feuille d'émargement sera signée au début de chaque session.

Un questionnaire de connaissances viticoles sera proposé en début et en fin de session afin d'évaluer le taux de progression de chaque stagiaire, les résultats seront ensuite transmis à l'employeur.

Une évaluation des acquis sera réalisée par les stagiaires en fin de formation.

Une attestation de présence sera remise en fin de formation.

Une enquête de satisfaction à chaud et à froid sera réalisée.

- **MODALITÉS D'INSCRIPTION**

Un formulaire d'inscription est disponible sur le site www.avoscaves.com ou en contactant Céline DALBIN - 06.74.33.85.48 - celinedalbin@avoscaves.com.

La convention doit nous être retournée complétée et signée.

Si prise en charge par un OPCO : La demande à votre OPCO doit être approuvée un mois avant le démarrage de la session.