

SOMMELLERIE & ŒNOLOGIE

CONNAITRE LES VINS DE BANYULS/COLLIOURE POUR MIEUX LES VENDRE.

Objectif : Approfondir sa connaissance des vins des AOP Banyuls et Collioure et ses techniques de vente.

Formation donnant accès à : Attestation de fin de formation

*PUBLIC CONCERNE

Cette formation s'adresse aux personnes majeures (dégustation de vin) ayant pour projet de travailler dans une entreprise du monde du vin ou de l'hôtellerie-restauration, aux demandeurs d'emplois ou aux amateurs.

*PRE-REQUIS

Aucun

*ACCESSIBILITE HANDICAP

En présentiel, toutes les formations ont lieu dans des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toutes les situations de handicap, merci de nous contacter le plus en amont possible afin d'étudier la faisabilité et l'adaptation de la formation ; logistique, pédagogie et animation de la formation.

*PROFIL DE VOTRE FORMATEUR

Cette formation est assurée par un sommelier professionnel ayant plus de dix années d'expérience.

*PARTICIPANTS

Cette formation est assurée pour des groupes entre 4 et 20 personnes.

*FORMATION PROFESSIONNELLE

Attestation de fin de formation remise par l'IRS-Campus de Banyuls.

*INSCRIPTION ET DELAI D'ACCES

L'inscription se fait par email/téléphone auprès de l'équipe du Campus qui valide la faisabilité et la pertinence du projet de formation selon les prérequis établis. Un programme et un devis sont envoyés. A l'issue de la validation du devis, la formation pourra être planifiée au plus tôt dans les 15 jours.

*LIEU

Cette formation aura lieu au Mas Reig, chemin du mas Reig 66650 Banyuls-sur-Mer.

*CONTACT

Pour les inscriptions et les demandes de renseignement, veuillez contacter :
Arnaud Heckmann responsable pédagogique
Tel : 06 73 57 93 50
Email : arnaud.heckmann@campusbanyuls.com

METHODE PEDAGOGIQUE

Modalités pédagogiques : Cours magistral, dégustations commentées, jeux de rôle, ateliers pratiques.

Matériel utilisé : Support de formation (cours, cartes), matériel de dégustation, cuisine pro pour accords mets et vins.

Matériel remis au stagiaire : Carnet de dégustation, support de cours

Rôle du formateur : Evaluer les compétences et les acquis, apports théoriques, animation de groupe participative dans le but d'impliquer chaque stagiaire.

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION DES STAGIAIRES ET DES FORMATEURS

Suivi des stagiaires : Attestation de présence et attestation de fin de formation

Evaluation des stagiaires début/fin de formation: Autodiagnostic oral puis QCM et dégustation en fin de stage

Evaluation du formateur et de la formation par le stagiaire en fin de journée : Questionnaire de satisfaction.

Evaluation de la satisfaction post-formation du stagiaire (évaluation à froid)

SOMMELLERIE & ŒNOLOGIE

CONNAITRE LES VINS DE BANYULS/COLLIOURE POUR MIEUX LES VENDRE.

Objectif pédagogique : Approfondir sa connaissance des vins des AOP Banyuls et Collioure et ses techniques de vente.

Objectifs opérationnels : Maîtriser les spécificités des appellations. Savoir déguster de manière professionnelle les vins concernés. Être capable de conseiller un vin de Collioure/Banyuls à sa clientèle, en utilisant les éléments de langage appropriés. Proposer des accords mets et vins incitatifs.

*DUREE DU PROGRAMME : 7H (une journée) PROGRAMME :

* DEROULE PEDAGOGIQUE

1) Connaissance des vins de Collioure/Banyuls

- Etude de l'histoire des Vins doux Naturels
- Etude des termes techniques spécifiques aux vins doux naturels
- Etude du cahier des charges des appellations
- Etude des différents cépages et terroirs de l'appellation comme facteurs de style, d'originalité et de qualité des différents types de vins.

*Dégustation et auto-diagnostic en début de chaque action de formation afin d'adapter le niveau et le rythme de la formation à chaque stagiaire.

>Evaluation de fin d'étape chapitre 1 :
QCM

2) Dégustation professionnelle

- Températures de service, carafage, décantation
- Techniques de service et verrerie adaptée
- Conservation du vin et garde
- Techniques de dégustation adaptée aux vins doux
- Vocabulaire de dégustation

*Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme. Dégustation de cuvées emblématiques de chaque type de vin étudié.

>Evaluation de fin d'étape chapitre 2 :
Dégustation commentée écrite/orale

3) Vente

- Susciter l'envie par un vocabulaire adapté
- Le *storytelling* spécifique à mettre en place pour valoriser le produit
- Les objections client et comment y répondre.

*Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme

>Evaluation de fin d'étape chapitre 3 :
Mise en situation par jeux de rôle. Atelier de groupe pour définir des axes de communication adaptée

4) Accords mets et vins

- Principes des accords mets et vins
- Recherche des accords gastronomiques sur la cuisine régionale.
- Exemples d'accords mets et vin : fromage, chocolat

*Atelier pratique sur plats régionaux typiques, plus fromages et chocolats d'artisans locaux.

>évaluation de fin d'étape chapitre 4 :
Proposition d'accords mets et vins produits locaux

v1 12/12/23

NB de stagiaires : 19
Taux de satisfaction 100%