

Public : Dirigeants, responsables de salle, serveur, barman

Prérequis : aucun

Objectifs :

- Etre capable de vendre des vins adaptés aux mets
- Connaître les différents cépages

Contenu :

1er journée :

- Initiation à la carte géographique des vins de France
- Décortiquer la carte des vins par région
- Dégustation des vins de cépages
- Les cépages par régions : Alsace, Beaujolais, Bordeaux, Bourgogne, Champagne

2ème journée

- Les cépages par régions : Jura, Loire, Languedoc-Roussillon, Provence, Sud-Ouest, Vallée du Rhône
- Dégustation des vins de Pays
- Accords mets et vins

3ème journée

- Les différentes étapes de la fabrication du vin : les différentes techniques utilisées par régions
- Dégustation des vins AOC
- Les nouvelles normes des appellations

Formation 3 jours en présentiel

Inter entreprise -21 h

Dates

Lieu

Vos locaux

Horaires

9h-12h, 13h-17h

Formateur

Armato Vincent

Tarif

2625 €HT par journée

Effectif

De 3 à 10 stagiaires

Moyens et méthodes pédagogiques : vidéo-projection powerpoint, mises en situations professionnelles par des exemples concrets, un support pédagogique, visualisation de films pédagogiques.

Evaluations : test après la formation qui évalue l'acquisition des connaissances pour une bonne mise en œuvre des objectifs + évaluation du formateur et des moyens pédagogiques mis en œuvre pour la formation.

Sanction : le stagiaire reçoit une attestation individuelle de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action.