

# Oenologie et service en salle en restauration

Pour plus d'information sur cette formation, merci de contacter notre responsable pédagogique à l'adresse mail : [maformation@kalyane.com](mailto:maformation@kalyane.com)

## DOMAINE

Oenologie et service en salle

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître le vin pour mieux le vendre
- Savoir marier les saveurs et les vins
- Assimiler la culture du vin pour mieux en parler
- Connaître les règles fondamentales de la création d'une carte des vins attractive, lui donner de la cohérence en tenant compte de la clientèle et de la carte des mets
- Savoir acheter et choisir ses produits
- Développer et maîtriser les bonnes pratiques de vente et corriger les attitudes inappropriées

## PUBLIC CIBLE

Tout le personnel de salle, direction et chef de service

## PRÉREQUIS

Aucun

## PROGRAMME

### Les principes de l'œnologie et de la dégustation

- Les pays producteurs
- La vinification
- Les cépages et les appellations
- Les classifications des vins



## Les qualités olfactives et gustatives des vins

- Le vocabulaire du vin : les mots pour en parler
- Les principes de la dégustation

## La couleur des vins

- Vins blancs
- Vins gris ou claires
- Vins rosés
- Vins rouges
- Vins doux naturels
- Vins de liqueurs
- Vins jaunes
- Vins de vendanges tardives
- Vins paille

## Les cépages français

- Les principaux cépages de France
- A propos du cépage
- Les catégories des vins de France
- Les AOC / Les AOVDQS / Les VDP / Les VDT
- Le Terroir : les trois types
- Les cépages et leurs régions : Raisins Blancs / Raisins Noirs
- Les arômes des différents cépages

## Le service du vin

- La température
- L'aération
- Carafe
- Préparation de la bouteille
- La décantation
- La dégustation

## Associations mets et vins en fonction des plats

- Adaptation de la carte des vins en fonction du type d'établissement



- Contraintes budgétaires, fixation des prix et notions de coefficient
- Connaissance de la clientèle, des habitudes de consommation
- Evolutions et attentes de la clientèle

### **Accords mets et vins innovants apportant de la valeur ajoutée**

- Présentation d'une carte dynamique et attrayante
- Les achats et la rotation du stock
- La gestion de sa cave

### **Conseil, valorisation des vins et commercialisation**

- Analyse des différents supports de vente
- La carte, outil de vente et de gestion
- Les suggestions (éléments promotionnels, vins au verre)
- La mise en avant par une communication et une argumentation claire

## **MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

- Apports théoriques et pratiques
- Tests sous forme de questionnaires et de jeux
- Dégustations
- Support de cours pour la formation en oenologie

## **MODALITÉS DE FORMATION**

Présentiel

## **MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES**

QCM et attestation de fin de stage

## **MODALITÉS D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS**

Fiche d'appréciation remise au participant à la fin de chaque module de formation

**LIEU DE FORMATION** : sur site client



**DURÉE** : 21 heures soit 3 journées

**HORAIRES DES SESSIONS** : 9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30

**PRIX** : À partir de 2919 euros par personne

*NOTE : Si vous, ou l'un(e) de vos salarié(e)s, est une personne en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, Mr Rudy Cohen à l'adresse mail : [referenthandicap@kalyane.com](mailto:referenthandicap@kalyane.com)*

