

Savoir déguster et communiquer sur ses vins en espace de vente



Public visé

Responsable d'espaces de vente.
Vendeur (boutique, caveau...)
Exploitant.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

La vente directe du vin passe le plus souvent par une dégustation. C'est une étape clé pour transformer votre prospect en client. Mais savoir parler de ses vins n'est pas toujours facile et nécessite une véritable formation. Quel que soit votre interlocuteur, il est essentiel de savoir soi-même déguster et connaître les grands principes de l'élaboration des vins. Cette formation courte vous apportera les bases de la dégustation, le vocabulaire et les arguments pour présenter vos cuvées à vos clients.

Objectifs :

- Comprendre les bases de la dégustation et le vocabulaire pour présenter et décrire simplement ses vins aux consommateurs.

Description / Contenu

Savoir soi-même déguster et posséder les fondamentaux de la dégustation.

Objets de la dégustation (sens, arômes et saveurs).

Jeu des arômes.

Saveurs fondamentales et notion d'équilibre en bouche.

Connaître les bases de l'élaboration des vins et les facteurs influant sur la qualité des vins.

Les bases de l'élaboration des vins.

Les principaux défauts des vins en bouteille.

Exercices pratiques de dégustation des vins.



Le langage de mes vins.

Créer un commentaire de dégustation commercial : faire ressortir les particularités de ses vins.

Les principaux accords mets et vins.

Les relations entre culture, histoire et vins.

Perspectives.

Modalités pédagogiques

Exercices pratiques de dégustation.

Exposé vidéo avec échanges.

Modalités d'évaluation et de suivi

- Une fiche d'évaluation est remplie par chaque stagiaire à l'issue de la formation.
- Une évaluation des capacités acquises par chaque stagiaire est réalisée par le formateur tout au long de la formation par des échanges interactifs entre le formateur et les stagiaires, des exercices pratiques, un quizz ainsi qu'un tour de table réalisé au début et à la fin de l'action de formation.

Tarif

- **INTRA** : 1520€ HT / groupe de 1 à 15 stagiaires