

PERFECTIONNEMENT ŒNOLOGIE CRUS DES VINS



OBJECTIFS

Savoir mettre en place une stratégie d'argumentation commerciale personnalisée avec la carte du restaurant ;
Approfondir les connaissances des crus des vins ;
Etre capable de réaliser des accords Mets et Vins originaux.

CONTENU

- Notions de crus des vins approfondies ;
- Savoir conseiller un client ;
- Les ventes additionnelles ;
- Comment surprendre le client avec des vins originaux.

DEMARCHE PEDAGOGIQUE

Alternance de travaux pratiques et d'apports théoriques.
Analyses sensorielles comparatives.
Jeux de rôles (prise de commande).

PERSONNES CONCERNEES

Toute personne susceptible de servir et de prendre des commandes de vins, le chef de cuisine et les particuliers.

NOMBRE DE PARTICIPANTS :	12 personnes
DUREE :	2 jours
DATES :	A définir
LIEU DE FORMATION :	AREP ST IVY - PONTIVY
FINANCEMENT	Plan de formation et DIF