

## SOMMELLERIE & ŒNOLOGIE

### MIEUX CONNAITRE LES VINS DU ROUSSILLON POUR MIEUX LES VENDRE

**Objectif** : Approfondir sa connaissance sur les vins du Roussillon et les techniques de vente.

Formation donnant accès à : Attestation de fin de formation

#### **\*PUBLIC CONCERNE**

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

#### **\*PRE-REQUIS**

Etre majeur pour la dégustation de vin

#### **\*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 12 personnes.

#### **\*FORMATION PROFESSIONNELLE**

Attestation de fin de formation remise le 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](mailto: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,

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 des acquis post-formation : questionnaire à froid.

## SOMMELLERIE & ŒNOLOGIE

### CONNAITRE LES VINS DOUX NATURELS POUR MIEUX LES VENDRE.

**Objectif pédagogique :** Approfondir sa connaissance sur les vins du Roussillon et les techniques de vente.

**Objectifs opérationnels :** Maîtriser les connaissances sur les vins du Roussillon. Savoir les déguster de manière professionnelle en fonction de leur spécificité. Être capable de conseiller un vin du Roussillon à sa clientèle, en utilisant les éléments de langage appropriés. Proposer des accords mets et vins incitatifs.

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

#### **PROGRAMME :**

##### 1) Connaissance des vins du Roussillon

- Etude de l'histoire des vins du Roussillon
- Etude des termes techniques spécifiques aux vins doux naturels (oxydatif/réducteur, rancio)
- Etude du cahier des charges des différentes appellations du Roussillon
- Etude des différents cépages et terroirs de l'appellation comme facteurs de style, d'originalité et de qualité des différents types de vins.

##### 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
- Fiche de dégustation

##### 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.

##### 4) Accords mets et vins

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

V1 06/12/23

#### **\* DEROULE PEDAGOGIQUE**

\*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.

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

>Evaluation de fin d'étape chapitre 1 :  
QCM

\*Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme

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

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

\*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 sur différents mets

NB de stagiaires :  
Taux de satisfaction :