

<u>DATES</u>	Le 29 Avril 2019
<b><u>COÛT TTC</u></b>	<b>234,00 €uros TTC</b>
<u>Coût HT</u>	195,00 €uros HT
<u>Durée</u>	7 heures
<u>Coût Heure/Stagiaire</u>	27,86 €uros HT
<u>Effectif minimum</u> :	8
<u>Effectif maximum</u> :	30

## Comment établir, développer une Carte des Vins

### Public concerné :

► Personnel de service en restauration hôtelière ou de commerce en circuit spécialisé, CHR, personne en reconversion professionnelle

### Pré-requis :

► Aucun

### Objectifs du stage :

- Énoncer les principaux éléments économiques et commerciaux qui influencent le choix d'une gamme de vins pour la carte d'un restaurant,
- Appréhender la diversité du choix à travers les vins de France et savoir l'exploiter pour créer la carte.
- Rechercher les conditions matérielles et techniques d'amélioration du conseil et de la vente du vin en restaurant
- Donner à tout professionnel de la restauration, de la distribution, de la vente des indications techniques et pratiques pour le service des vins et sa présentation optimale auprès de la clientèle.

### Lieu de l'action et organisation pratique

► Université du Vin – Suze la Rousse

### Moyens pédagogiques mis en œuvre

► Exposés théoriques - Documents pédagogiques – Diaporama- Travaux pratiques - Dégustations

### Moyens d'encadrement

► L'Université du Vin assure l'organisation et l'encadrement pédagogique. Elle garantit la qualité de l'enseignement et le recrutement d'intervenants spécialisés.

### Modalités d'évaluation à l'issue de la formation :

- Chaque participant est consulté quant aux notions acquises et leur application possible dans le travail
- Une synthèse de l'évaluation des acquisitions est réalisée soit oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires soit sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.
- Remise aux stagiaires d'un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

### A l'issue de la formation :

► Remise au stagiaire d'une attestation de formation.

# PROGRAMME

## **1) Les régions viticoles de France:**

Essai de catégorisation : régions, couleurs, cépages, spécificités (crus, cuvées, médailles...) pour constituer une gamme variée.

## **2) Les clients de restaurant aujourd'hui :**

- Différentes catégories
- Quels services ? Quels plats ? Quels vins attendent-ils ?
- Les restaurants aujourd'hui :  
Différentes cuisines et les habitudes de consommation,  
Cartes des vins et autres boissons.

## **3) Etablissement de la Carte des Vins suivant différents critères : • Alliance Mets & Vins**

- Budget
- Disponibilité stock, capacité de logement
- type de clientèle
- Spécificités régionales et produits de terroir.
- Fixation des prix et notion de coefficient
- Gestion de la cave centrale et de la cave du jour.

## **4). Présentation de la carte :**

- Rédaction et création de la carte (conditions réglementaires et éléments promotionnels)
- Techniques de conseil et argument de vente des vins à partir de la carte
- Les différentes formes de vente des vins au restaurant

. Dégustation commentée d'une gamme de vins pour un type de carte.

## **5) Conseiller et vendre un vin nécessite aussi un service le mettant en valeur**

- Description et présentation du produit à partir de la carte et du conseil :  
- Arguments œnologiques et gastronomiques.
- Choix du vin et présentation de la bouteille.
- Verrerie adaptée au service optimum du vin..
- Ouverture de la bouteille et service de la boisson.
- Le matériel (tire bouchon, seau, bouchon, capsule...).
- Température de service du vin.
- Conservation des vins en bouteille.
- Service du vin au verre.