



## 1) Les commandes de vins

- ~ Les fournisseurs et leurs atouts
- ~ Les règles de contrôles des commandes
- ~ Réduire les stocks pour améliorer la trésorerie

## 2) Le contrôle des stocks

- ~ Les documents de contrôles
- ~ Assurer la bonne réception des produits
- ~ Seuils d'alerte maximum
- ~ Un inventaire efficace
- ~ Les offerts et la consommation personnel :  
estimation des coûts

## 3) La conservation des vins

- ~ Les règles de stockage
- ~ Les températures de stockage et de services
- ~ Cave de stockage et cave du jour :  
différences et intérêts

### Nom et qualité du formateur :

Alexandre MARTORANA - Sommelier Conseil

Thème : Stockage et conservation des vins

Domaine : CHRD

Public cible : Professionnels souhaitant connaître le vin

Pré-requis : Aucun

Durée en heures et en jour : 2 jours - 16 heures

Modalité de la formation : Intra Entreprise

Nombre de personnes min et max : 1 à 10

### Objectifs

A l'issue de cette formation les participants seront capables de :

- Gérer leur stock de vin
- Conserver les vins dans les meilleures conditions
- Optimiser leur politique d'achat et de gestion du vin

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Cours théoriques

Atelier ludiques et pratiques

Examen gustatif d'un panel de vins

### Modalités d'évaluation des connaissances

Cas de Synthèse

Mise en situation pratique

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Lieu de la session :

Adresse

### Date(s) de la session :

Coût par jour : 1 000 € HT / jour



## 1) La géographie viticole française et les principaux pays producteurs

- ~ Acquisition des connaissances de base sur les vignobles français
- ~ Définition et analyse des cépages par régions
- ~ Présentation des principaux pays producteurs de vins,  
Revue de quelques grands vins étrangers

## 2) Le service et la présentation du vin

- ~ Les règles du service des boissons à table
- ~ Décanter ou carafier un vin ?
- ~ Quelles quantités doivent-êtr servies ?

## 3) Connaître les préceptes de la dégustation

- ~ Initiation à la dégustation : l'aspect visuel, olfactif et gustatif
- ~ Dégustation

## 4) Les vins au restaurant

- ~ Harmonie des mets et vins : présentation des grandes familles de plats traditionnels français
- ~ La règle de base des accords mets et vins

### Nom et qualité du formateur :

Alexandre MARTORANA - Sommelier Conseil

Thème : Vente et service des vins en restauration

Domaine : CHRD

Public cible : Professionnels souhaitant connaître le vin

Pré-requis : Aucun

Durée en heures et en jour : 2 jours - 16 heures

Modalité de la formation : Intra Entreprise

Nombre de personnes min et max : 1 à 10

### Objectifs

A l'issue de cette formation les participants seront capables de :

- Avoir les connaissances de bases sur les vignobles
- Savoir s'exprimer avec un vocabulaire technique
- Connaître les pratiques de service et de dégustation

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Cours théoriques

Atelier ludiques et pratiques

Examen olfactifs avec « Le Nez du Vin »

Examen gustatif d'un panel de vins adapté à la clientèle

### Modalités d'évaluation des connaissances

Cas de Synthèse

Mise en situation pratique

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Lieu de la session :

Adresse

### Date(s) de la session :

Coût par jour : 1 000 € HT / jour



### 1) Initiation à l'œnologie

- ~ Influence du terroir sur le produit
- ~ La composition de la baie de raisin
- ~ La fermentation alcoolique et malolactique
- ~ La vinification : Blanc – Rouge - Rosé

### 2) L'aspect technique - Le service du vin

- ~ Les températures de services
- ~ Le débouchage
- ~ Les services particuliers : décantage, carafage, service au panier...

### 3) La dégustation

- ~ Connaissance et approche de la dégustation
- ~ Les différents types de vins
- ~ L'ordre de dégustation selon les produits
- ~ Exercice de dégustation

#### Nom et qualité du formateur :

Alexandre MARTORANA - Sommelier Conseil

Thème : Vente et service des vins en restauration

Domaine : CHRD

Public cible : Professionnels souhaitant connaître le vin

Pré-requis : Aucun

Durée en heures et en jour : 2 jours - 16 heures

Modalité de la formation : Intra Entreprise

Nombre de personnes min et max : 1 à 10

#### Objectifs

A l'issue de cette formation les participants seront capables de :

- Comprendre les vins
- Conseiller le client dans ses choix
- Connaître les divers crus français

#### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Cours théoriques

Atelier ludiques et pratiques

Examen olfactifs avec « Le Nez du Vin »

Examen gustatif d'un panel de vins adapté à la clientèle

#### Modalités d'évaluation des connaissances

Cas de Synthèse

Mise en situation pratique

#### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

#### Lieu de la session :

Adresse

#### Date(s) de la session :

Coût par jour : 1 000 € HT / jour



## 1) Le vin et son histoire

- ~ Définition du vin et de la dégustation
- ~ Les fondamentaux de la culture de la vigne
- ~ L'élaboration du vin : la vinification
- ~ Les saisons de la vigne
- ~ Les facteurs de la qualité du vignoble

## 2) Les principaux cépages et leurs caractéristiques

- ~ Savoir localiser une région de production et connaître les AOC
- ~ Notion de cépage d'un vin pour pouvoir en parler
- ~ Exercices pratiques
- ~ Reconnaissance des différents cépages
- ~ Dégustation de mono cépages

## 3) Les différentes catégories de vins

- ~ Les Grandes familles de vins
- ~ Exercices olfactifs
- ~ Les spiritueux du monde

## 4) Arguments de vente

- ~ Les termes à mettre en avant pour aider à la vente
- ~ Les mots et expressions à proscrire
- ~ La règle de la question ouverte

### Nom et qualité du formateur :

Alexandre MARTORANA - Sommelier Conseil

Thème : Vente et service des vins en restauration

Domaine : CHRD

Public cible : Professionnels souhaitant connaître le vin

Pré-requis : Aucun

Durée en heures et en jour : 2 jours - 16 heures

Modalité de la formation : Intra Entreprise

Nombre de personnes min et max : 1 à 10

### Objectifs

A l'issue de cette formation les participants seront capables de :

- Avoir une culture générale sur la vinification
- Connaître les différents types de vins
- Savoir vendre les vins en restaurant

### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Cours théoriques

Atelier ludiques et pratiques

Examen olfactifs avec « Le Nez du Vin »

Examen gustatif d'un panel de vins adapté à la clientèle

### Modalités d'évaluation des connaissances

Cas de Synthèse

Mise en situation pratique

### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

### Lieu de la session :

Adresse

### Date(s) de la session :

Coût par jour : 1 000 € HT / jour



### 1) La Dégustation

- ✓ Les grandes familles de vins
- ✓ Les étapes de la dégustation
- ✓ Le vocabulaire du vin
- ✓ Exercice pratique de dégustation

### 2) Les accords mets et vins

- ✓ Les règles générales et accords classiques
- ✓ Les accords régionaux et les habitudes culturelles

### 3) Service des vins

- ✓ Choix du matériel (verres, carafes...)
- ✓ Techniques d'ouvertures
- ✓ Service du vin à table
- ✓ Carafes ou décanter ?

#### Nom et qualité du formateur :

Alexandre MARTORANA - Sommelier Conseil

Thème : Stockage et conservation des vins

Domaine : CHRDR

Public cible : Professionnels souhaitant connaître le vin

Pré-requis : Aucun

Durée en heures et en jour : 2 jours - 16 heures

Modalité de la formation : Intra Entreprise

Nombre de personnes min et max : 1 à 10

#### Objectifs

- A l'issue de cette formation les participants seront capables de :
- Conserver du vin dans de bonnes conditions
  - Servir du vin aux clients avec les bonnes méthodes
  - Associer les mets et les vins pour conseiller au mieux

#### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Cours théoriques

Atelier ludiques et pratiques

Examen olfactifs avec « Le Nez du Vin »

Examen gustatif d'un panel de vins adapté à la clientèle

#### Modalités d'évaluation des connaissances

Cas de Synthèse

Mise en situation pratique

#### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

#### Lieu de la session :

Adresse

#### Date(s) de la session :

Coût par jour : 1 000 € HT / jour





### 1) Les régions viticoles de France

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

### 2) La clientèle en restauration

- ~ Différentes catégories
- ~ Quels services ? Quels plats ? Quels vins attendent-ils ?
- ~ Différentes cuisines et les habitudes de consommation,
- ~ Cartes des vins et autres boissons

### 3) Établir la carte des vins suivant les problématiques de l'entreprise

- ~ 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

#### Nom et qualité du formateur :

Alexandre MARTORANA - Sommelier Conseil

Thème : Supports de vente

Domaine : CHRD

Public cible : Restaurateurs

Pré-requis : Aucun

Durée en heures et en jour : 2 jours - 16 heures

Modalité de la formation : Intra Entreprise

Nombre de personnes min et max : 1 à 10

#### Objectifs

A l'issue de cette formation les participants seront capables de :

- Adapter le contenu de la carte
- Rédiger une carte claire et lisible
- Tenir compte de la réglementation

#### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Cours théoriques

Atelier ludiques et pratiques

Examen olfactifs avec « Le Nez du Vin »

Examen gustatif d'un panel de vins adapté à la clientèle

#### Modalités d'évaluation des connaissances

Cas de Synthèse

Mise en situation pratique

#### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

#### Lieu de la session :

Adresse

#### Date(s) de la session :

Coût par jour : 1 000 € HT / jour



### 1) Le matériel et la conservation

- ~ Choix du matériel de conservation
- ~ Le lieu de conservation
- ~ La température de service du vin

### 2) Vente et mise en avant

- ~ Technique d'approche pour aider à la vente
- ~ Politique tarifaire
- ~ Axes de communication
- ~ Quels vins choisir pour ce type de vente ?

### 3) L'accord mets et vins

- ~ Les bases de la dégustation
- ~ La dégustation des mets
- ~ L'action des plats sur les vins et vice-versa
- ~ L'ordre de dégustation des vins

#### Nom et qualité du formateur :

Alexandre MARTORANA - Sommelier Conseil

Thème : Vente et service des vins en restauration

Domaine : CHRD

Public cible : Professionnels souhaitant connaître le vin

Pré-requis : Aucun

Durée en heures et en jour : 2 jours - 16 heures

Modalité de la formation : Intra Entreprise

Nombre de personnes min et max : 1 à 10

#### Objectifs

A l'issue de cette formation les participants seront capables de :

- Augmenter la marge avec la vente de vins au verre
- Gérer les bouteilles ouvertes pour diminuer la perte
- Conseiller le client dans ses choix en accordant mets et vins

#### Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement

Cours théoriques

Atelier ludiques et pratiques

Examen olfactifs avec « Le Nez du Vin »

Examen gustatif d'un panel de vins adapté à la clientèle

#### Modalités d'évaluation des connaissances

Cas de Synthèse

Mise en situation pratique

#### Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation

#### Lieu de la session :

Adresse

#### Date(s) de la session :

Coût par jour : 1 000 € HT / jour