



Le Château - F 26790 SUZE LA ROUSSE

Téléphone : (33) 04 75 97 21 34 - Télécopie : (33) 04 75 98 24 20

Site : www.universite-du-vin.com

Mail : contact@universite-du-vin.com

N° déclaration d'existence : 82 26 000 12 26

N° SIRET : 324 249 937 00016

<u>DATES</u>	11 mai 2017
<u>COÛT TTC</u>	224,00 €uros TTC
<u>Coût HT</u>	186,67 €uros HT
<u>Durée</u>	7 heures
<u>Coût Heure/Stagiaire</u>	26,67 €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.