



Formation professionnelle

Par un Pro, Pour les Pro

Connaître le vin et savoir le vendre.

Une formation pour maîtriser les éléments de culture
nécessaire à une bonne commercialisation du vin.

Connaître le vin et savoir le vendre

Les objectifs de la formation

- Maîtriser les mécanismes de base de l'oenologie
- Maîtriser les principes d'une dégustation
- Différencier les grandes familles de vins
- Citer les principaux vignobles français et leurs spécificités
- Citer les différences entre vins AOP, IGP et vins sans indications d'origine
- Citer les critères de qualité liés aux labels "Verts"
- Décrire les produits à des fins de vente
- Maîtriser les basiques pour mieux gérer les achats

Prérequis

- Connaissance basique des vins

Public

- Toute personne amenée à commercialiser du vin
- De 2 à 8 participants

Contenu commun à chaque module

- Exposé théorique et ludique sur l'élaboration des produits
- Dégustation commentée des produits commercialisés par le point de vente
- Réalisation de fiches produits permettant une commercialisation efficace des vins

Modalités de contrôle des connaissances

- Test de fin de séance

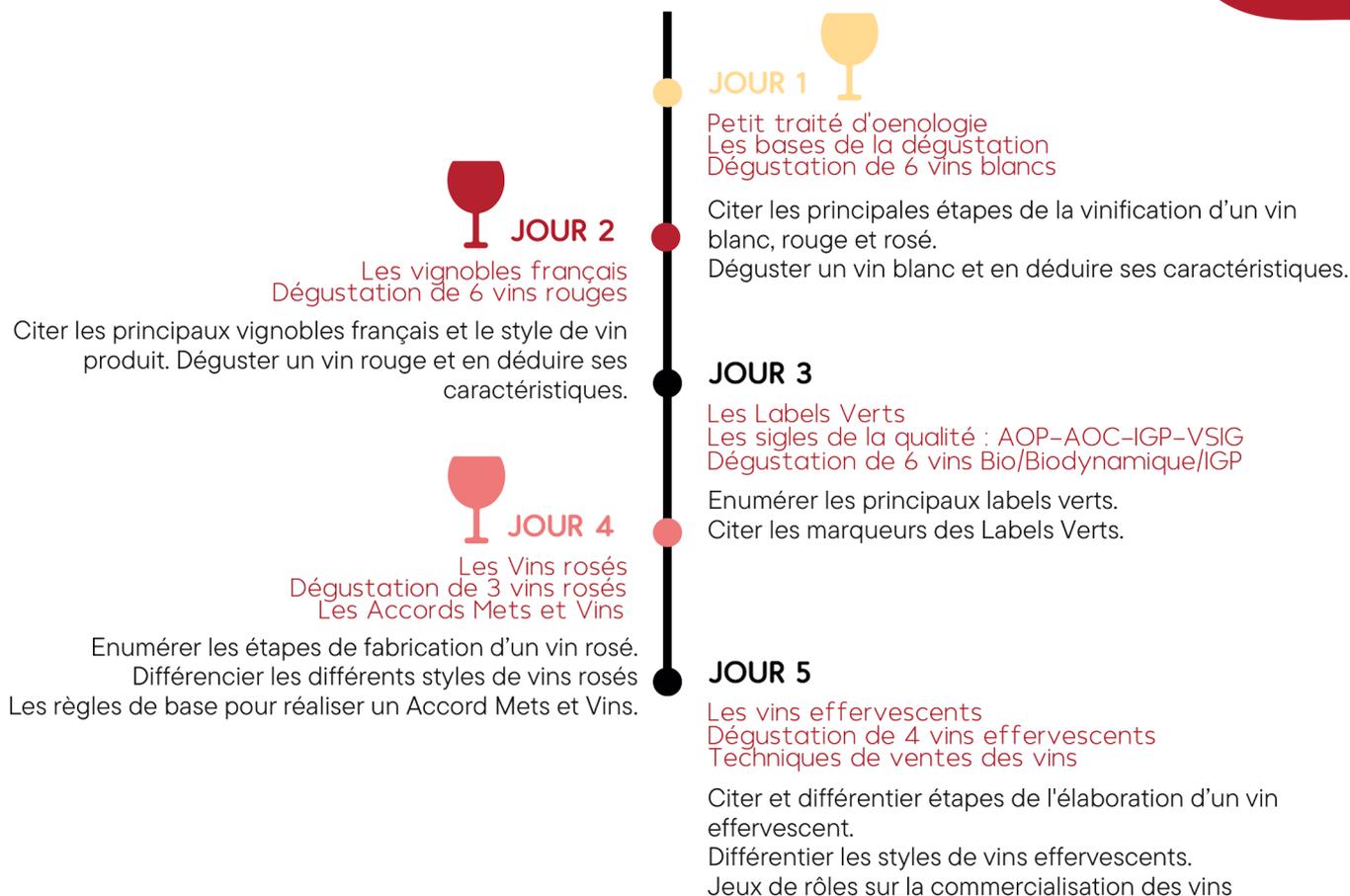
Votre formateur

Cyrille CAMILLI

- o Formateur des Sommeliers de La Réunion à La Petite Ecole du Vin
- o WSET3
- o Consultant en vins et spiritueux pour une chaîne de caviste de La Réunion
- o Caviste conseil en GD
- o Vainqueur du concours VINOCITE Pro 2018
- o Master Métiers de l'Enseignement et de la Formation Hôtellerie Restauration



Le programme sur 5 demi-journées de 4h



Coût de la formation

- 3.000 € de 2 à 8 participants

o Ce prix inclut :

- Un support couleur pour chaque participant
- Les verres pour les dégustations
- Le choix des produits dans les établissements

o Ce prix n'inclut pas :

- Les produits dégustés
- La location des salles de formation ainsi que les repas des participants

les coûts de formation peuvent être pris en charge par votre OPCO, nous consulter

Calendrier

- À programmer en fonction de nos calendriers respectifs
- Possibilité d'aménager la formation différemment en fonction des contraintes et des besoins de l'entreprise

Accessibilité PSH

Nous consulter : contact@lapetiteecoleduvin.com





de réussite au test final



de stagiaires très
satisfaits par la formation

Renseignements et inscriptions

Cyrille CAMILLI

 06 92 61 02 63

 contact@lapetiteecolecuvin.com

 www.lapetiteécoleduvin.com