



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 bases 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

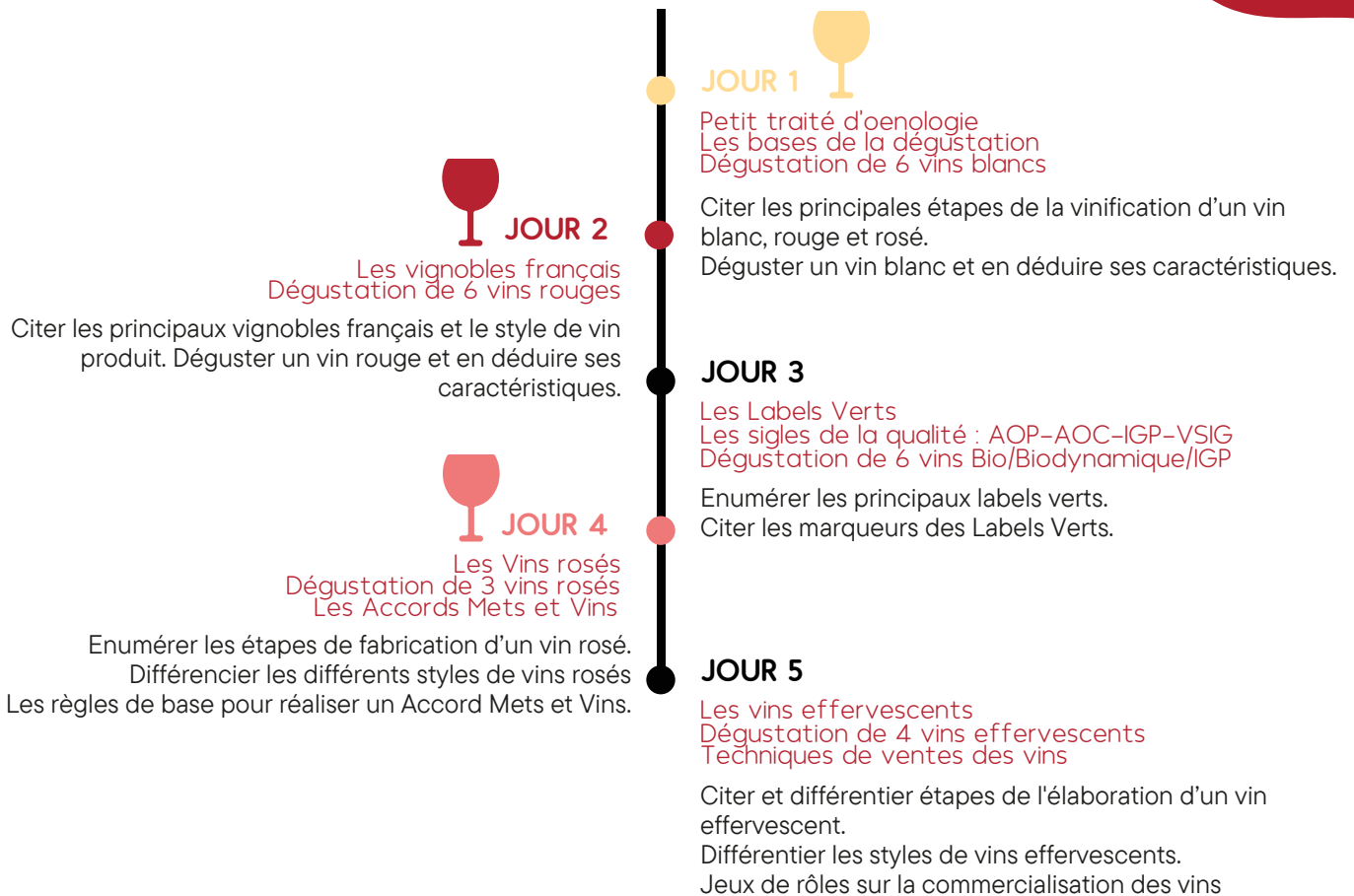
## *Votre formateur*

### **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

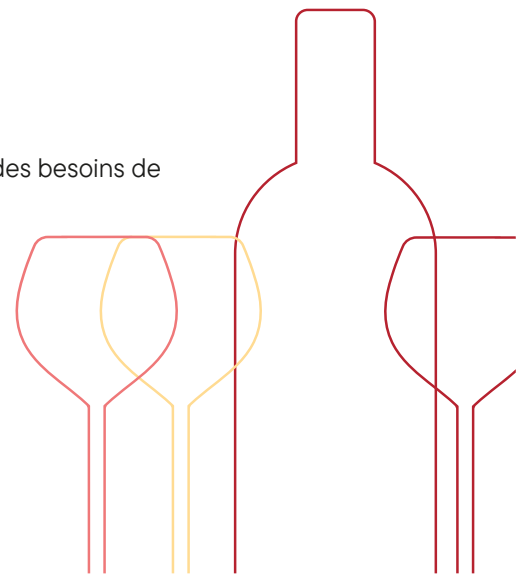
les coûts de formation peuvent être pris en charge par votre OPCO, nous consulter

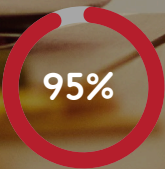
## Calendrier

- 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@lapetitecoleduvin.com](mailto:contact@lapetitecoleduvin.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](mailto:contact@lapetiteecolecuvin.com)

 [www.lapetiteécoleduvin.com](http://www.lapetiteécoleduvin.com)