

## LE VIN AU VERRE

### OBJECTIFS

*Satisfaire sa clientèle et rentabiliser son établissement au travers la diversité et la qualité des vins.*

### PUBLIC

*Personnes en charge de la gestion et/ou du service*

### PRE-REQUIS

*Connaissances de l'environnement économique et social. Pratique de la production culinaire.*

### LIEU DU STAGE

*H&C CONSEIL*

### FORMATEUR

*Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations.*

### DUREE DE LA FORMATION

*7 heures*

### METHODOLOGIE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

*Exposés théoriques et cas pratiques basés sur les données concrètes de l'entreprise.*

### SUIVI ET EVALUATION

- Evaluation en cours de formation sur des cas pratiques
- Attestation de fin de formation

### I. LA DIVERSITE DES VINS ET LEURS QUALITES

- Les vins de cépage
- Les vins du moment

### II. LE MATERIEL ET LES METHODES DE CONSERVATION

- La verrerie
- Matériel et méthode de conservation

### III. LES ANIMATIONS ET LE SERVICE DU VIN

- Mise en place d'une carte de vins
- Les vins et les saisons

### IV. LES ACCORDS TRADITIONNELS ET AUDACIEUX (METS ET VINS)

- Votre carte et accords possibles

### V. LES TECHNIQUES DE VENTE

- Parler simplement du vin

### VI. LA CARTE ET SA LEGISLATION

- Connaître la législation en vigueur