

Harmoniser les vins comme un pro ...
Le sommelier c'est vous !

SAVOIR ACCORDER LES VINS POUR MIEUX VENDRE

FORMATIONS HCR

Proximité et disponibilité
Notre équipe intervient partout en France

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

☎ 03 21 01 36 12

✉ contact@essentielformation.com



- **Depuis 2002**

Spécialiste à 100% de la formation dans les métiers HCR

- Plus de 2900 clients actuels
+ de 6600 participants
+ de 46200 heures de formations

★★★★★ En 2021
98 % de satisfaction

- **Et en bonus,**
Gagnez du temps
Confiez-nous l'administratif !

AKTO

Référencé sur les actions de branches 2022

2 jours, soit 14 heures

Toujours proche de vous OU chez vous !

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !



Public

Salariés et dirigeants des entreprises du secteur Hôtels, Café et Restaurant.

Nos formations sont ouvertes à toutes et à tous. Si vous êtes en situation de handicap ou dans une situation nécessitant une adaptation, consultez nous.



Prestataire formateur

Experts, hommes et femmes de terrain, en parfaite adéquation avec votre réalité professionnelle

Retrouvez vos programmes sur : www.essentielformation.com/programmes-HCR



Comment avons-nous pu nous passer de ces connaissances... 6 mois de gagnés dans nos pratiques !





NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Un document intitulé « attentes individuelles » est envoyé à l'attention du prescripteur et transmis au bénéficiaire. Ce document complété par le bénéficiaire est à nous retourner par mail avant le début de la formation.

L'objectif est de nous assurer du positionnement du bénéficiaire et ainsi vérifier que ses attentes sont en adéquation avec le programme de la formation souhaitée.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- **Connaitre** le vin pour mieux le vendre.
- **Savoir** marier les saveurs et les vins.
- **Assimiler** la culture du vin pour mieux en parler
- **Faire** un rafraîchissement sur les connaissances des régions, cépages et styles de vins réalisés en France
- **Définissons ensemble** ce que recherchent les clients. Imaginer les différentes associations.
- **Présentation** de quelques types d'entrées et plats (poisson + viande) avec un choix d'associations. Explications et mise en valeur de l'association. Test organoleptique afin de concrétiser l'explication.
- **Présentation** de quelques types de desserts et fromages avec un choix d'associations. Explications et mise en valeur de l'association. Test organoleptique afin de concrétiser l'explication
- **Énumération** des mets qui s'accrochent mal ou développent des goûts qui ne plaisent pas



MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ÉVALUATION

L'action de formation se déroulera en **visioconférence** ou en **présentiel** (en fonction du thème et du choix des bénéficiaires).

- Pour les personnes suivant la formation en visioconférence, elles pourront se connecter via l'outil ZOOM et rejoindre le groupe à partir de la convocation qu'elles auront préalablement reçue par courriel comportant les références de la session de formation. Cette convocation sera accompagnée du programme pédagogique.
- La formation en **présentiel** se déroulera dans une salle équipée d'un paperboard, et si nécessaire d'un vidéoprojecteur, afin de pouvoir aisément garantir un bon déroulement de la formation du point de vue pédagogique et technique. Le prestataire formateur remettra dès l'ouverture de la journée le support pédagogique qui permettra à chaque bénéficiaire de suivre le déroulement de l'action de formation.

Une feuille d'émargement individuelle sera conjointement signée par le formateur prestataire et chaque bénéficiaire, pour chaque demi-journée de formation, permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation.





PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1^{er} Jour

Découvrir les accords mets/vins par une approche pédagogique – 3h30

Théorie – Jeu de rôles

- Les principales règles des accords mets/vins : crescendo, alchimie, révélation...
- Les accords interdits et à éviter
- Le vocabulaire lié à l'œnologie
- Les étapes de fabrication
- Le conseil et l'argumentation commerciale lors de la prise de commande

Présentation de l'histoire de la ou les régions – 3h30

Théorie – Questions/Réponses

- Les principales règles d'élaborations des vins (cépages, terroirs ...)
- Les cépages, le climat, les terroirs et l'influence humaine
- Les vinifications, blancs, rosés, rouges et effervescents
- L'élevage et le transport du vin
- Les classements et la législation

2^{ème} Jour

Description des principaux vins – 3h00

Théorie – Questions/Réponses

- Règles pour mieux servir les vins
- Présentation des particularités des vins de ces régions
- Savoir lire les étiquettes de cette ou ces régions
- Propositions des accords mets vins classiques

L'étude de vos cartes des mets – 5h00

Jeu de rôles - Mise en situation

- Etudier la carte de vos vins – entre l'équilibre et le choix des références
- Conseiller et argumenter lors de la prise de commande
- Présenter des vins pour les accords des produits de la mer
- Présenter des vins pour les accords des produits de terre
- Présenter des vins pour les accords des fromages
- Rédiger une fiche de dégustation





MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement des bénéficiaires sera assuré par la direction d'ESSENTIEL et/ou par le prestataire formateur. Le bénéficiaire pourra de 9 h 30 à 17 h 30, du lundi au vendredi, contacter ESSENTIEL Formation, et plus précisément dès 8h30, Orlane Nicolas-Mercher pour toute question pédagogique :

 06 88 84 26 14  orlanemercher@essentielformation.com



MODALITÉS DE DÉROULEMENT

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des bénéficiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par le prestataire formateur au public présent. Elle se déroulera dans le respect du programme de formation qui aura été préalablement tenu à la disposition ou remis aux bénéficiaires, et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Le prestataire formateur veillera à ce que chaque bénéficiaire puisse poser ses questions afin de faciliter le transfert de connaissances. Un chat sera mis à la disposition des bénéficiaires suivant la formation en visioconférence afin que ceux-ci puissent manifester leur volonté d'intervenir. La parole leur sera alors donnée.

« Toujours proche de vous OU chez vous ! »



SANCTION DE LA FORMATION

Afin de permettre d'évaluer les compétences acquises par chaque bénéficiaire, il sera demandé à chacun, à l'issue de la journée de formation, de se soumettre à une dizaine de questions.



ORGANISATIONS ET TARIFS

Horaires de formation : 14h : 8h45 – 12 h30 / 13h30 – 17 h15.
Dédution faite des deux pauses de ¼ heure de 10 h 30 à 10 h 45 et de 15 h 30 à 15 h 45.

Formation en INTER (regroupant différentes entreprises)
400 euros nets de taxes par personne pour chaque journée de formation.

Formation en INTRA (Chez vous, rien que pour votre équipe)
pour un groupe entre 2 à 10 personnes. 1650 euros nets de taxes par jour par groupe.

Vous souhaitez un financement ?
Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !

Proximité et disponibilité.
Notre équipe intervient partout en France.

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

 03 21 01 36 12

 contact@essentielformation.com

www.essentielformation.com

