

## **TP 10 – MIEUX CONNAITRE LES VINS POUR MIEUX LES VENDRE (Vendre les vins de la carte du restaurant)**

La vente de vin passe obligatoirement par une connaissance générale des produits. Vous saurez concevoir par vous-même le plan marketing de la vente de votre carte en accord avec leurs mets et proposer à vos consommateurs une offre compétitive correspondante aux besoins et attentes de votre clientèle.

### **Objectifs :**

- ✓ Améliorer les prestations de restauration par la connaissance des vins
- ✓ Connaître la carte des vins de son établissement et savoir en parler
- ✓ Être capable de répondre au souhait du client et argumenter ses choix
- ✓ Être sensibilisé au service des vins et sa mise en valeur
- ✓ Conseiller le client dans ses choix

### **Programme :**

- Comprendre les clients, consommateurs de vin
- Communiquer et commercialiser
- Savoir présenter et servir le vin

***Pour cette formation, vous devez apporter la carte des vins de votre établissement.***

### **Méthode pédagogique mobilisée :**

Remise d'un livret de formation  
Apports théoriques et pratiques  
Echanges interactifs  
Mises en situation et analyses en groupe  
Participation active et participative

### **Méthode d'évaluation :**

Exercices pratiques – Test de connaissance - Evaluations en cours de formation

### **Public concerné :**

Professionnels et/ou débutants du service en restauration

### **Pré-requis :**

Connaissance de la carte de son restaurant

### **Durée de la formation : 14 heures**

2 jours

### **Délai d'accès à la formation :**

3 semaines avant la date de démarrage  
Selon la planification des sessions sur notre extranet

### **Lieu:**

A définir

### **Accessibilité PMR : OUI**

Adaptation en fonction du handicap.  
Contacter le référent handicap au : 09.63.68.02.58

### **Certification : Non**

### **Finançable C.P.E. Non**

### **Contact :**

Tel Secrétariat : 04.89.110.114  
Du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h