



CENTRE NATIONAL  
DE LA FORMATION

# Vente du vin en

## restauration

Référence : **RST.21**

Durée conseillée :

**2 jours**

Tarif en inter-entreprise :

[nous contacter](#)

Tarif en intra-entreprise :

**1450 € HT/ jour / groupe**

<https://www.cnfce.com/formation-vente-du-vin-en-restauration>

## Formation vente du vin : Maîtriser les techniques de vente en restaurant

*Difficile de vendre un produit qu'on ne connaît pas un minimum ... Comment servir le vin ? Avec quel plat le servir ? La **vente du vin en restaurant** nécessite des connaissances fondamentales. Arômes, goût, bonnes pratiques de dégustation, de décantage de carafage, etc. De nombreux éléments doivent être pris en compte pour que la dégustation du vin se fasse dans des conditions optimales.*

Notre **formation vente de vin** vous permettra de développer vos connaissances en vin et de maîtriser rapidement les **techniques de vente de vin en restauration**. Vous gagnerez ainsi en aisance commerciale et saurez **garantir la satisfaction des clients de votre restaurant**.

### Objectifs pédagogiques

- Appréhender les connaissances fondamentales sur les vins, développer son intérêt pour l'univers du vin
- Connaître les règles de dégustation, les critères de goûts
- Utiliser les mots exacts pour parler du vin, de ses caractéristiques
- Savoir proposer les bons vins pour chaque client et chaque circonstance, acquérir plus d'aisance dans la relation commerciale

# Programme

## **Mieux vendre le vin en restaurant : Assimiler les qualités d'un bon vendeur**

- Le vin : facteur de plaisir et de convivialité
- Le prétexte pour échanger avec les clients : être professionnel
- Gommer les « à priori » et identifier les freins à la consommation
- Les occasions de vente dans le déroulement du repas
- Personnaliser la relation tout au long du repas

## **La prise de commande, un moment stratégique pour le serveur et le client**

- Identification des besoins du client avant et pendant la prise de commande
- Savoir respecter des goûts et les goûts du client
- Oser proposer le meilleur sans à priori
  - Les différentes techniques de vente du vin
  - Créer l'envie
  - Présentation du produit, les sensations qu'il procure

## **Perfectionner le service et la dégustation du vin dans un restaurant**

- La dégustation du vin : Comment servir et faire goûter une bouteille de vin
- Le service du vin au cours du repas, oser proposer une seconde bouteille

## **Développer sa connaissance des produits alcoolisés**

- Conseiller et vendre le vin : L'élaboration
  - Les généralités à connaître sur le vin
  - Les cépages et l'élevage du vin
  - Savoir lire une étiquette
- Conseiller et vendre le vin : L'origine
  - La connaissance de la carte
  - Provenance, Terroirs et régions
  - Les règles d'association mets et plats
- Conseiller et vendre le vin : Les saveurs
  - Les particularités gustatives

- L'art de la dégustation
- Conseiller et vendre le vin : Le service du vin
  - Accompagner le repas et la dégustation
  - Les codes de service
  - La structure des prix, les formats

Programme daté du 26/10/2020

## Public & prérequis

### Public cible

- Serveurs
- Sommeliers
- Formateurs
- Encadrement

### Pré-requis

Connaissance de base de la carte et des fondamentaux de l'accueil et du service pour suivre la formation vente du vin en restauration

## Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Réalisation de séquences filmées en situation réelle
- Plan d'action individuel ou collectif
- Exercices pratiques
- Support de cours **formation vente du vin en restauration**

Évaluation des acquis en fin de formation

