



FF73-26

COMMERCIAL/COMMUNICATION

OFFRE ESSENTIELLE

## AUGMENTER DURABLEMENT LE CHIFFRE D'AFFAIRES VIA LA SOMMELERIE

« *Mieux conseiller, mieux vendre, mieux fidéliser grâce au vin !* »

**Public concerné :** Tous les professionnels de la restauration souhaitant développer leur chiffre d'affaires par le biais de connaissances et compétences en sommellerie.

**Prérequis :** Aucun

**Mise en œuvre :** Formation intra-entreprise en présentiel au restaurant.

L'équipe peut suivre la formation et assurer le service **exclusivement** (ni mise en place ni rangement de la salle) avec le soutien du sommelier-formateur qui sera en observation/appui.

**Prise en charge possible OPCO**

**Durée :**

Offre essentielle : 7 heures sur 1 journée

8H à 15H avec le service du midi

15H à 22H avec le service du soir

**L'organisation du volume horaire est adaptable selon les besoins (midi ou soir)**

**Tarifs :** 1000€ HT en intra

**Nombre de stagiaires :** 2 pers. minimum, 7 pers. Maximum

**Personnes en situation de handicap :** Adaptations possibles de conditions d'accueil et d'animation selon besoin(s) spécifique(s), merci de nous contacter

**Dates, ville, accès :** Sur demande via [www.reso-formation.fr](http://www.reso-formation.fr)

**Inscription :** Merci de nous faire part de votre demande via la fiche formation concernée (Formulaire d'inscription à compléter) sur [sur www.reso-formation.fr](http://www.reso-formation.fr)

RESO formation s'engage à vous répondre dans les 72 heures suivant votre demande et à débiter la prestation dans les 1 à 2 mois à compter de l'acceptation de la prise en charge du dossier.

# Augmenter durablement le chiffre d'affaires via la sommellerie

« Mieux conseiller, mieux vendre, mieux fidéliser grâce au vin ! »

## OBJECTIF(S) DE FORMATION

Cette formation a pour but d'harmoniser le discours et les compétences de l'équipe en sommellerie afin d'augmenter le chiffre d'affaires de votre restaurant par le biais de leviers indispensables : améliorer le taux de vente de vin notamment au verre et augmenter ostensiblement le panier moyen. Recommander plutôt que proposer. Vendre mieux sans vendre plus cher. Monter en gamme intelligemment en valorisant la carte et les accords.

Une approche volontairement simplifiée mais orientée service, sans jargon inutile.

**« Donner aux équipes en salle les fondamentaux de la sommellerie opérationnelle afin de mieux conseiller les clients, valoriser la carte des vins et augmenter les ventes sans discours trop technique. »**

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ❖ Comprendre et identifier les différents profils de vins selon leurs régions/terroirs, cépages et vinifications afin de mieux orienter le choix des clients.
- ❖ Décrire simplement un vin à l'aide d'un vocabulaire accessible et adapté à la clientèle.
- ❖ Mettre en œuvre les gestes professionnels du service du vin : ouverture de la bouteille, service, températures adaptées, carafage ou décantation.
- ❖ Évaluer la pertinence des accords mets-vins proposés à la carte.
- ❖ Promouvoir l'offre de vins afin d'améliorer l'expérience client et d'augmenter les ventes

## PROGRAMME DE FORMATION

### 1 – La théorie du vin

- ✓ Connaître les grands vignobles français
- ✓ Distinguer les différents styles de vin
- ✓ L'influence du terroir et de l'Homme sur les profils de vin
- ✓ Les cépages emblématiques de chaque région viticole
- ✓ Comment élabore-t-on le vin ?

### 2 – Pratique et vocabulaire du sommelier

- ✓ Sélection de 4 styles de vin différents sur la carte du restaurant. Discussion.
- ✓ L'ouverture de la bouteille
- ✓ Savoir lire une étiquette
- ✓ Le service du vin
- ✓ Décrire un vin avec des mots simples mais professionnels.
- ✓ La vente du vin

### 3 – Les accords Mets-Vins

- ✓ Les 4 accords fondamentaux en tenant compte du PSG : Plat Sauce Garniture.
- ✓ Les textures Fusion/Contraste
- ✓ Les erreurs à absolument éviter
- ✓ Cas Pratique avec le menu et les vins du restaurant

## FORMATEURS

Formateurs spécialisés dans le domaine de la sommellerie, méthode de vente AVEKSA

Partenaire privilégié : AVEKSA – SOMMELLERIE OPERATIONNELLE & PERFORMANCE

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La formation repose sur une approche active et pratique, combinant observation, mise en situation et accompagnement individualisé. Elle est conçue pour permettre à chaque participant de mettre en pratique immédiatement les compétences acquises.

La méthode exposée sera de mettre en pratique l'ensemble des connaissances et compétences acquises lors d'un service en formation/action, en conditions réelles, afin de consolider les acquis et générer un impact direct sur l'expérience client et le chiffre d'affaires.

En fonction de l'avancement et des bases de connaissances de l'équipe il pourra être abrégé ou approfondi. L'idée est d'aller à l'essentiel et de maîtriser les fondamentaux. Elle alternera entre de la théorie, des discussions, des moments de réflexion, des cas pratiques et de la sommellerie opérationnelle pendant le service.

Cette journée constitue une base solide permettant aux équipes de mieux comprendre la carte des vins, d'adopter un discours simple et professionnel au service et de gagner rapidement en confiance dans la recommandation auprès des clients.

Cette formation est une formation sur mesure, adaptée à votre restaurant et à votre équipe. Elle s'appuie sur le programme général ci-dessus tout en étant personnalisée selon vos besoins spécifiques, avec pour objectif principal le développement du chiffre d'affaires. Les contenus seront modulés en fonction de vos priorités et des compétences déjà acquises. L'évaluation sera formative : elle vise à accompagner la progression, renforcer la confiance de l'équipe et favoriser une montée en compétences durable, au service de la performance du restaurant.

**Le + de la formation : Remise d'un livrable stratégique simple en début de formation.**

**Concret et utilisable au quotidien, il servira d'aide à l'harmonisation du discours de l'équipe et sera un outil pour former les nouveaux arrivants. Renfort de l'impact de la formation dans le temps.**

## VALIDATION DES COMPÉTENCES

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de quiz, mises en situation, travaux pratiques individualisés...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

- ❖ Auto-positionnement en début de session
- ❖ Evaluation des acquis en fin de session
- ❖ Evaluation à chaud de satisfaction de la formation
- ❖ Certificat de réalisation