



FF73-26

COMMERCIAL/COMMUNICATION

OFFRE PERFORMANCE

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 performance : 28 heures sur 3 journées de 7 heures + 1 journée de 7 heures d'approfondissement programmée ensemble environ 2-3 semaines (7 heures).

- 8h-15h avec le service du midi
- 15h-22h avec le service du soir

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

Tarifs : 4000€ 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

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.

« Transformer chaque serveur en conseiller capable de recommander le vin avec aisance, cohérence et rentabilité, sans discours technique ni pression commerciale mais avec plaisir et satisfaction. »

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.
- ❖ Analyser la cohérence d'une carte des vins en fonction de l'identité du restaurant, du menu et du ticket moyen.
- ❖ Générer une amélioration mesurable de l'expérience client et du chiffre d'affaires grâce à une offre vins optimisée.

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
- ✓ Les principes fondamentaux de la dégustation.
- ✓ Le visuel, l'olfactif, le gustatif
- ✓ Conclusion de dégustation et équilibre du vin.
- ✓ Décrire un vin avec des mots simples mais professionnels.
- ✓ Les grandes familles d'arômes. Arômes primaires, secondaires & tertiaires.
- ✓ Les défauts du vin
- ✓ 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
- ✓ Ouverture : Propositions d'autres vins pour préparer le travail sur la carte des vins

4 – La carte des vins

- ✓ Les chiffres importants à connaître : Anticiper la dépense en fonction du ticket moyen, connaître les prix des bouteilles HT, stock, 80/20, cave saine, bonne santé du restaurant...
- ✓ Gestion du stock
- ✓ Analyser la carte des vins en fonction de critères définis
- ✓ Optimiser et faire évoluer sa carte des vins en respectant la législation
- ✓ Les vins au verre

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.

Les trois premiers jours consécutifs de formation sont dédiés à l'intégralité du programme de formation en alternant de la théorie, des discussions, des moments de réflexion, des cas pratiques et de la sommellerie opérationnelle pendant les services.

Le quatrième jour de formation, dont la date sera définie conjointement, sera consacré aux ajustements finaux et à l'approfondissement des compétences selon les besoins exprimés. Pour garantir une efficacité maximale et un impact concret sur le chiffre d'affaires, il est recommandé de programmer cette journée dans un délai de 15 jours à 3 semaines après les trois premiers jours. Ce timing permet de corriger rapidement les écarts, d'affiner les méthodes et de maximiser l'impact commercial.

Cette dernière étape agit comme un levier de mise en application immédiate, permettant aux équipes d'intégrer rapidement les méthodes de recommandation, de fluidifier le discours au service et de développer la vente de vin avec plus d'assurance et d'efficacité.

Une formation sur mesure pour fédérer votre équipe, sublimer l'expérience client et développer durablement votre chiffre d'affaires. Ce n'est pas que du théorique mais du concret avec du coaching en situation réelle, observation terrain pendant le service, corrections en direct, débrief personnalisé après le service...

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