



FF68-26

COMMERCIAL/COMMUNICATION

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 :

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

Offre essentielle : 7 heures sur 1 journée, service du midi.

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

Offre Premium : 49 heures sur 7 jours dans l'année. 3 jours consécutifs (21 heures) + 1 journée d'ajustement environ 2 semaines plus tard (7 heures) + suivi trimestriel (1 journée par trimestre, 21 heures)

Tarifs : Offre essentielle : 1000€ en intra
 Offre performance : 4000€ en intra
 Offre premium : 7000€ 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 l'œnologie

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.

3 parcours de formation sont proposés, les éléments du programme sont approfondis selon le parcours choisi.

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.

Le + de la formation : Remise d'un livrable stratégique simple en fin 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