



## PROGRAMME DE FORMATION

### SOMMELLERIE:

# Vente et gestion de cave

#### OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de:

- Augmenter le chiffre d'affaires de la cave de 20%
- Utiliser des techniques de ventes spécifiques au vin
- Analyser sa clientèle pour adapter ses recommandations



#### Public

Tous professionnels des métiers de bouche ou de l'hotellerie, restauration



#### Pré-requis

Etre majeur le jour de la formation



#### Modalités

Formation de 6 heures en présentiel / distanciel

12 Participants maximum

Délai d'accès: 30 jours



07 67 04 76 12



[www.sfformations.com](http://www.sfformations.com)

SF Formations, entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, au capital social de 1 000 euros, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Montauban sous le numéro 892 767 617 dont le siège social est situé 2 impasse Paul Eluard à CASTELSARRASIN (82100),



## Frais pédagogiques

Intra - entreprise au forfait:  
990€ HT  
1 188 € TTC



## Moyens pédagogiques

Entretien d'admission  
Livret de formation  
Quizz  
Flashcards  
Tour de table



## Evaluation

Questionnaire de satisfaction  
Test pratique

### Formatrice: Manon Sanchou

Avec plus de dix ans d'expérience passionnée dans le domaine de la sommellerie, Manon s'engage à partager son savoir-faire avec ceux qui aspirent à perfectionner leur art de la vente de vin. Forte de compétences approfondies en dégustation, en accord mets-vins et en gestion de cave, elle est prête à fournir les clés essentielles à ceux qui souhaitent exceller dans la vente.

Au-delà de ses connaissances techniques, elle met également à votre service des qualités essentielles telles qu'un sens aigu de la communication, un dynamisme naturel et contagieux ainsi qu'une approche pédagogique adaptée pour rendre accessible un domaine souvent complexe.



07 67 04 76 12



[www.sfformations.com](http://www.sfformations.com)



# Présentation de la journée

## Introduction (30 min)

### Module 1: De la création à la fermentation (1 h 30)

- De l'initiation à la fabrication
- Comprendre les cépages

### Module 2: Comprendre sa carte des vins et faire tourner la cave (2 h)

- Maîtriser la vente au verre
- Pourquoi et comment vendre le vin
- Maîtriser le stock dormant

### Module 3: Techniques de commercialisation (2 h 30)

- Connaitre sa clientèle
- Analyser les profils
- Maîtriser les phrases d'accroche

### Module 4: Mise en pratique et dégustation (1 h)

- Transmettre le plaisir de la dégustation
- Vendre avec passion

## Conclusion (30 min)

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  
N'hésitez pas à le préciser lors de l'entretien d'admission.



07 67 04 76 12



[www.sfformations.com](http://www.sfformations.com)