



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'hôtellerie, 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

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),

Enregistré sous le numéro 768 200 998 82 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



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



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