



VENDRE PLUS ET MIEUX GRÂCE AUX ACCORDS METS ET VINS : LE TERROIR ALSACIEN

ORGANISME DE FORMATION

Raison sociale : SARL FRANCK THOMAS FORMATION - N° de SIRET : 799 291 703 00012
N° Déclaration Activité Prestataire de Formation : 93060733706
FTF est reconnu « Qualifié OPQF » le 22/02/2017 sous le n°0217SP003278
Adresse : 147 impasse de la Brague - Résidence « Le Méridien » Villa n°2 - 06600 Antibes
Tél : 07 50 49 20 21 - E-mail : nadia@franckthomas.fr - Site internet : www.franck-thomas.fr
Interlocuteur à la disposition des entreprises et des stagiaires : **Nadia Droniou**
Domaine : Sommelierie – **Thème** : Accords Mets et vins – **Formacode** : 42739
Modalité : Présentiel – Effectif minimum de 2 et maximum de 8
Public ciblé : Personnel de salle, managers, gérants salariés, responsables de cuisine

OBJECTIFS

- Approfondir ses connaissances sur les différents types de vin
- Savoir parler des vins à la clientèle
- Être à l'aise face à tout type de clientèle
- Savoir suggérer et argumenter des accords mets et vins de son offre

PROGRAMME DE FORMATION

- Connaissance de la région viticole, ses cépages, ses grands styles de vins
- Dégustation de vins afin de comprendre les différents styles de vins
- Les différents millésimes
- Accords mets et vins de la théorie à la pratique
- Les principes de base des accords mets et vins, les appellations proposées
- Présentation des accords mets et vins en relation avec la région
- Vocabulaire et approfondissement sur un accord mets et vins phare de la carte de l'établissement ou un grand classique
- Apprendre à travailler avec le chef afin de réaliser des accords mets et vins, selon les saisons, les envies et la carte

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser les fondamentaux du service en salle
- Être capable d'accueillir la clientèle de l'établissement
- QCM au départ de la formation

MODALITÉS TECHNIQUES, PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

Être majeur pour la dégustation de vin

1. les modalités pédagogiques :

Cas pratiques, méthode de l'incident et discussion collective

Jeux de rôles : langage et gestuelle face à un client

2. le rôle du ou des formateur(s) :

Evaluer les compétences - Evaluer les acquis - Apport théorique

Animer le groupe et faire émerger les solutions par des techniques d'animation participative (questions ouvertes, chercher l'erreur, méthode de l'incident...)

3. les matériels utilisés :

Présentations sur divers PowerPoint développés par Franck Thomas Formation

4. les documents remis aux participants :

Copie des présentations PowerPoint et des documents de support remis aux stagiaires sur clé USB fournie par Franck Thomas Formation

5. nature des travaux demandés aux participants :

Réaliser un commentaire de dégustation - Être en capacité de rédiger une fiche de synthèse sur la présentation d'un accord mets et vins - Choisir des vins en accord avec des menus - Classifier des vins par style de vin et par région

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Des connaissances : QCM de fin
- De l'appréciation des participants : compte-rendu d'intervention formateur et évaluation stagiaire