



COMMENT MIEUX VENDRE LE VIN A UNE CLIENTELE ANGLO-SAXONNE - NIVEAU 1

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 : Sommellerie – **Thème** : Vente – **Formacode** : 42739
Modalité : Présentiel – Effectif minimum de 2 et maximum de 8
Public ciblé : Personnel de salle, managers, gérants salariés, responsables de cuisine

OBJECTIFS

- Etre capable de cerner les besoins vin d'un client anglo-saxon et construire une offre adaptée à cet objectif
- Vendre mieux grâce à vocabulaire anglophone fondamental et gourmand
- Transmettre une émotion et susciter l'envie en anglais
- Maîtriser les situations professionnelles usuelles

PROGRAMME DE FORMATION

- Reconnaître des faux amis et fautes typiques faites par les francophones
- Dégustation et utilisation du vocabulaire pour des grands styles de vins les plus communs
- Blancs légers et puissants
- Rouges légers et puissants
- Rosés légers et puissants
- Connaître des phrases typiques pour parler des accords mets et vins
- Décrire un vin en 5 mots en décomposant la puissance, la finesse, le goût et les accords mets et vins.
- Savoir accueillir le client
- Savoir questionner la clientèle sur ses goûts
- Cerner les attentes des clients et les reformuler
- Argumenter et proposer votre offre en utilisant un vocabulaire adapté
- Savoir conseiller sur le vin (maturation, température de service, stockage, carafage)
- Décrire une étiquette de vin français

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