



## VENTE EMOTIONNELLE DU VIN (TECHNIQUES DE THEATRE) – 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](mailto:nadia@franckthomas.fr) - Site internet : [www.franck-thomas.fr](http://www.franck-thomas.fr)  
Interlocuteur à la disposition des entreprises et des stagiaires : **Nadia Droniou**  
**DOMAINE** : Sommelierie – **Thème** : Accueil de la clientèle – **Formacode** : 42739  
**Modalité** : Présentiel – Effectif minimum de 2 et maximum de 8  
**Public ciblé** : Personnel de salle, managers, gérants salariés, responsables de cuisine

### OBJECTIFS

- Maîtriser le service du vin, précis et fluide (techniques, gestuelle...)
- L'art de recevoir et l'art du service
- L'organisation du service doit être invisible pour le client et (régulière)
- Seule la satisfaction du client doit être l'objectif du professionnel

### PROGRAMME DE FORMATION

- Assimiler une gestuelle précise et efficace
- Apprendre à réaliser un service précis professionnel et aimable
- Développer un vocabulaire de la vente du vin approprié, efficace et séducteur
- Améliorer la gestion du temps de la prise de commande
- Apprendre à gérer les objections/ conflits
- Apprendre à prendre de congé d'un client
- Former à articuler et poser sa voix
- Apprendre à gérer ses émotions afin de mieux les transmettre
- Exercice de souffle pour coordonner ses gestes et sa parole
- Exercice de marche : appréhender la salle d'un restaurant comme une scène de spectacle (se croiser, ralentir et accélérer, le rythme en silence, discrétion et fluidité)
- Apprendre les bonnes techniques de services du vin en salle

### 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