

Serveurs/sommeliers

« mieux conseiller pour mieux vendre »

**COMMERCIAL
ACHAT**

Objectifs

Acquérir une base théorique sur la fabrication d'un vin.

Comment mieux connaître les vins proposés pour mieux les vendre à ses clients

Programme

- Connaître les étapes de la vinification des vins tranquilles.
- Comprendre le processus de fermentation alcoolique.
- Analyser les différents types d'élevage adaptés aux cépages.
- Connaître les différentes manières d'élaborer des vins mousseux.
- Les vins liquoreux : les méthodes d'élaboration.
- Comprendre les différentes distillations et leurs conséquences sur l'alcool.

Plusieurs modules/plusieurs objectifs

Module technique :

- vinifications vins rouges
- Vins rosés
- Vins blancs

Méthode traditionnelle

- Vin de liqueur/vin doux naturel
- Distillations

Public Toute personne travaillant dans l'hôtellerie restauration

Pédagogie Les dégustations permettent au participant de mieux connaître les vins proposés pour les accorder avec différents plats

Chaque participant se verra remettre un dossier reprenant les principales informations développées pendant la formation.

Intervenant Intervenant spécialisé – caviste

Durée Module de 7 heures

Date lundi 23 avril 2012

Tarif 170 euros la journée par stagiaire (dégustation comprise)

Lieu Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes d'Armor à Saint-Brieuc

Contact anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr 02 96 78 62 20

POLE FORMATION



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DES CÔTES D'ARMOR
www.cotesdarmor.cci.fr

Pour la Performance des Entreprises