



centre
interprofessionnel
de formation
des commerces
de l'alimentation

VENTE EN VINS DÉTAILLANT CAVISTE

Formation en 6 jours

Se former, se perfectionner, acquérir des compétences ...



www.cifca.fr

La formation

La formation VENTE EN VINS - DETAILLANT CAVISTE est dédiée aux professionnels, (salariés ou non salariés) et futurs professionnels du secteur du commerce des vins, alcools et spiritueux. Elle permet également à des porteurs de projets (créateurs ou repreneurs d'entreprise) d'acquérir un socle solide de connaissances, dispensé par des professionnels.



LES OBJECTIFS

- Connaître le vignoble français, les principaux cépages, terroirs
- Identifier les principaux vignobles européens et du monde
- Identifier les caractéristiques des vins en agriculture biologique et les vins naturels
- Maîtriser les différentes étapes de la dégustation
- Maîtriser les principaux accords mets et vins
- Maîtriser la réglementation liée aux alcools et la gestion des vins (de la commande aux zones de stockage)
- Développer un argumentaire de vente sur les vins



LA FORMATION

Durée de la formation : 42 heures, soit 6 journées de formation de 7 heures.

Rythme de la formation: en 2 fois 3 jours (lundi, mardi, mercredi sur 2 semaines).

Dates de la formation : voir les dates de la formation pour les sites de Paris et Toulouse en page 4.

Effectifs : 8 stagiaires minimum / 15 stagiaires maximum

Tarif de la formation : 45€ HT par heure de formation soit 1890€ HT / 2268€ TTC pour les entreprises. Demandeurs d'emploi : nous consulter.

Prise en charge du coût de la formation : selon votre situation (salarié, demandeur d'emploi, particulier...) des prises en charge du coût de la formation sont possibles. Nous contacter.

Validation : une attestation de stage est délivrée au stagiaire à l'issue de la formation.

Pour Paris et Toulouse, contacter notre numéro unique



05 61 00 21 23



La formation



LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Jour 1 : De la vigne au verre

- Principes de la viticulture, de la vinification et élevage des vins
- Notions de cépages et de terroirs
- Panorama du vignoble français

Jour 2 : Les grands vignobles

- Les grands vignobles français et leurs principaux référents
- Les principaux vignobles d'Europe et du monde

Jour 3 : Les vins bio et la réglementation liée aux alcools

- Les vins biologiques, les vins naturels et les vins en biodynamie
- La réglementation liée aux alcools
- Les labels de qualité

Jour 4 : Les bases et techniques de dégustation

- Les bases de l'analyse sensorielle
- Les étapes de la dégustation
- Le vocabulaire de la dégustation

Jour 5 : Les accords mets et vins

- Les bases des accords
- Les différents types d'accord
- Les accords classiques et originaux

Jour 6 : Organisation du point de vente et techniques de vente

- Les circuits d'approvisionnement
- La réception, le stockage et suivi des stocks
- Techniques de vente



DEBOUCHES ET POURSUITE DE FORMATION POSSIBLES

Débouchés :

- Vendeur, vendeur-conseil, responsable de point de vente, gérant...

Poursuite d'étude :

- 11 modules oenologie d'une durée de 7 heures chacun
- CQP Vendeur conseil caviste

Pour Paris et Toulouse, contacter notre numéro unique



05 61 00 21 23



