ICV FORMATIONS
FILIÈRE VITI-VINICOLE
2022

Marketing Vente

Espace de vente

Savoir déguster et communiquer autour de ses vins en espace de vente

INITIATION

OBJECTIFS

• Acquérir les bases de la dégustation et le vocabulaire pour présenter et décrire simplement ses vins aux consommateurs

PROGRAMME

• Savoir soi-même déguster et posséder les fondamentaux de la dégustation
  - Objets de la dégustation (sens, arômes et saveurs).
  - Jeu des arômes.
  - Saveurs fondamentales et notion d'équilibre en bouche.
• Connaître les bases de l'élaboration des vins et les facteurs influant sur la qualité des vins
  - Les bases de l'élaboration des vins.
  - Les principaux défauts des vins en bouteille.
  - Exercices pratiques de dégustation des vins.
• Le langage de mes vins
  - Créer un commentaire de dégustation commercial : faire ressortir les particularités de ses vins.
  - Les principaux accords mets et vins.
  - Les relations entre culture, histoire et vins.
  - Le marché du vin rosé et ses évolutions récentes.
  - Perspectives.

QUI EST CONCERNÉ ?

• Responsable d'espaces de vente.
• Vendeur (boutique, caveau…).
• Exploitant.

ENVIRONNEMENT PÉDAGOGIQUE :

• Exercices pratiques de dégustation.
• Exposé vidéo avec échanges.

DURÉE ET HORAIRES :

• 1 jour (de 9h à 17h).

LES FORMATEURS :

• Gisèle ELICHIRY
• Fabienne BERNOUD

1 JOUR — DÉGUSTATION

INTRA
1420 € H.T. / groupe

GROUPE ICV
L'art & l'expertise du vin

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats

- Une attestation de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation.
- Une fiche d'évaluation est rem plie par chaque stagiaire à l'issue de la formation.
- Une évaluation des capacités acquises par chaque stagiaire est réalisée par le formateur tout au long de la formation par des échanges interactifs, des exercices pratiques et un tour de table au début et à la fin de l'action de formation.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Contact > formation@icv.fr > 06 77 62 15 31