



La Filière Hôtellerie-Restauration de l'IFA propose pour ses professionnels des modules de formation...

Les accords Mets et Vins ou l'Art de mieux vendre les boissons au restaurant

Les objectifs

- Conseiller, argumenter, vendre sont régulièrement admis comme des compétences clés indispensables aux professionnels de l'industrie hôtelière. Par conséquent, nous vous proposons de:
 - maîtriser les règles des accords mets et vins,
 - connaître les principaux vignobles français, leurs appellations ainsi que leurs caractéristiques gustatives,
 - procéder à une dégustation analytique "produits, boissons",
 - conseiller la clientèle sur le choix des boissons,
 - répondre aux objections de la clientèle.

Le contenu

1^{er} jour

- Tour de France des vignobles
- Etre capable de faire une dégustation analytique d'une boisson
- Dégustation analytique d'un vin blanc
- Les accords mets et vins

2^{ème} jour

- Connaissance des spécialités gastronomiques normandes
- Etre capable de conseiller un client en termes d'accords mets et vins
- Dégustation analytique d'un vin
- Une bonne carte des vins c'est une carte adaptée aux besoins de la clientèle



La méthodologie

- Formation de type ludique et participative,
- Jeux de rôles avec mises en situations professionnelles (conseil de la clientèle, réponse aux objections...),
- Dégustation analytique et comparatrice de vins et boissons animée par un professionnel,
- Utilisation de support type Powerpoint,
- Support de synthèse, fiche de dégustation fournie à chaque stagiaire

Les dates et le tarif

2 jours consécutifs soit 14 h :

- Lundi 11 et mardi 12 avril 2011
- Lundi 24 et mardi 25 octobre 2011

300 € / personne avec possibilité de prise en charge par votre OPCA dans le cadre des actions collectives 2011

Contacts

CEFE/IFA MARCEL SAUVAGE – Filière Formation Continue – Mme AUBER

B. P. 256 – 11 Rue du Tronquet – 76825 Mont Saint Aignan Cedex / Tél : 02.35.52.85.44