

Connaître le vin pour mieux le vendre

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 1801083F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : SMART ET COM FORMATIONS

Contenu

Objectifs

Savoir mettre en évidence les caractéristiques principales d'un vin pour le présenter à la clientèle avec un vocabulaire approprié

Acquérir les capacités à analyser un vin

Proposer les meilleurs accords vins et mets

Rendre sa carte plus attractive pour optimiser les ventes

Savoir décrire la typicité des principales appellations des régions

Programme

Les mécanismes de l'analyse sensorielle

Les secrets de l'élaboration, découverte des différents vignobles (vinification, élevage, terroir, AOP, IGP, cépages)

Univers des vins et leurs cartes (bouteille, service des vins, stockage et conservation)

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau CAP, BEP

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2208515	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	09/02/2026	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #1801083F