

S'approprier les dimensions techniques des vins & spiritueux à des fins commerciales.

Analyser les qualités du produit en vue d'un argumentaire de vente



Public : Commerciaux en charge de la vente, Technicien conseil vente rayon vins, Cavistes.

Finalités : Apprendre les bases de la fabrication des vins & Spiritueux. Comprendre les enjeux de la qualité et du terroir. S'approprier le langage technique pour argumenter efficacement sur ses produits. Utiliser ces connaissances pour développer ses ventes.

Objectifs

- Connaitre et comprendre la fabrication des vins
- Décrire les caractéristiques organoleptiques des vins & spiritueux
- Savoir réaliser un argumentaire de vente du produit
- Adaptation professionnelle aux différentes situations de vente

Méthodes pédagogiques

Alternance de cours et de travail personnel sur 5 semaines.
Mise en situation par des exercices participatifs répondant aux besoins et attentes exprimés.
Cours de dégustation avec reconnaissance des cépages et analyse organoleptiques.
Création d'argumentaire et entraînement à la vente.
Travail sur un plan d'action concret.

Conseils & accompagnement personnalisés

Durée

14 heures

Intervenant

Dominique WEYLAND
Agronome-Œnologue
Diplômé ESSEC
Consultant Formateur

Programme :

S'approprier les dimensions techniques des vins et spiritueux à des fins commerciales.

Identifier les différents composants du raisin et du vin.

Présenter et décrire les phénomènes fermentaires.

Expliquer les procédés d'élaboration des vins & spiritueux et l'incidence des pratiques œnologiques sur leur qualité.

Mettre en œuvre les opérations techniques nécessaires à l'espace de vente.

Analyser les relations entre la qualité du produit et son terroir en vue d'un argumentaire de vente.

Mise en évidence des paramètres de la production viticole dans un objectif de qualité.

Identifier l'influence du terroir sur la qualité des produits.

Initiation à la dégustation.

Décrire les caractéristiques organoleptiques d'un vin.

Identifier les outils de la qualité et du contrôle.

Adaptation professionnelle

La vente en magasin spécialisé

La vente en salon

L'accueil à la propriété

Les activités oeno-touristiques

Contact : Dominique WEYLAND domi.weyland@gmail.fr

40, rue Etienne Baudet 41000 BLOIS 0641921583

Formateur enregistré sous le N° 24 41 01177 41 auprès du Préfet de la région Centre-Val de Loire