

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

## Créer un argumentaire pour développer les ventes

**Public :** Personnel en charge de la vente des vins et alcools en hôtel, bar, restaurant, Caviste.

**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

Thèmes approfondis en f(x) des attentes  
Mise en situation par des exercices participatifs répondant aux besoins et attentes exprimés.  
Cours de dégustation apprentissage des bases en fonction des produits.  
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  
Gérant de Hôtel du Pont  
Molineuf & Dégustation41

### Programme :

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

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 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 ou spiritueux.

Identifier les outils de la qualité et du contrôle.

#### Adaptation professionnelle

Créer sa carte des vins, bières et alcools

Bâtir un tarif cohérent et rentable

Présenter et argumenter sa carte aux clients

Mettre en place une vente complémentaire pour fidéliser les clients

**Contact :** Dominique WEYLAND [domi.weyland@gmail.fr](mailto:domi.weyland@gmail.fr)

CHAMPIGNY -Hôtel du Pont 7, chemin de champigny 41190 MOLINEUF  
VALENCISSE 0641921583

Enregistré sous le N° 24 41 0141141 auprès du Préfet de la région Centre-Val de Loire