



Contenu de la formation

La formation comprend 5 blocs :

Bloc 1 - Achat et Gestion de cave :

Dégustation, visite de vignobles & de lieux, approche sensible de la dégustation, œnologie, géologie, biodynamie.

Bloc 3 - Connaître et conseiller

Les régions viticoles de France, vins du monde, les accords mets et vins niveau 2, l'anglais du vin, le bar, les spiritueux, les cocktails, les bières, le café, le fromage.

Bloc 2 - Vente

Étude des grands styles de vins, techniques de vente en restaurant et cave, vente émotionnelle, accords mets et vins niveau 1, vente additionnelle, supports de vente, merchandising & vente B to B.

Bloc 4 - Promotion et œnotourisme

Techniques expertes de vente du vin, œnotourisme, promotion digitale.

Bloc 5 - Gestion

Politique tarifaire, les différents statuts d'entreprise, outils de gestion, management.