

Certification de Sommelier Caviste*

PARCOURS de Formation par alternance

35h hebdo

Formation professionnelle :

- 75% du temps de formation en entreprise
- 25% du temps de formation professionnelle

Dates prévisibles de l'action de formation :

Du 01/10/24 au 06/10/25

74 jours de formation (518h) en centre.

Du lundi au vendredi, de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

Évaluations :

Sessions hebdomadaires de valorisation des acquis.

2 partiels.

Examen final pour obtention de la certification de Sommelier Caviste.



Programme à jour au 12/07/24

Les Métiers

Cette formation prépare à l'exercice des métiers suivants : commis sommelier, sommelier, caviste, serveur, chef de rang, commercial vins, chargé d'œnotourisme (H/F).

Objectifs

Donner à toute personne concernée une connaissance suffisante des produits et services attendus dans les métiers en question.

- Élaborer une offre de vins et autres produits nobles
- Assurer la vente de vins et autres produits nobles
- Conseiller et faire découvrir des vins et autres produits nobles
- Promouvoir l'offre de vins et autres produits nobles sur les marchés français et internationaux
- Gérer et développer une activité de sommelier-caviste

Programme

Bloc 1 – Achat et Gestion de cave

Dégustation, visite de vignobles et de lieux, approche sensible de la dégustation, œnologie, géologie, toucher du vin

Bloc 2 – Vente

Les grands styles de vins, les techniques de vente en restaurant et en cave, la vente émotionnelle, les accords mets et vins niveau 1, la vente additionnelle, les supports de vente.

Bloc 3 – Connaître et conseiller

Les régions viticoles : Alsace, Champagne, Bourgogne, Bordeaux, Vallée du Rhône, Vallée de la Loire, Jura, Savoie, Provence, Languedoc-Roussillon, Sud-Ouest, Vins du monde, les accords mets et vins niveau 2 (Masterchef), l'anglais du vin, le Bar, les Spiritueux, les Bières, le Fromage, le Cidre.

Bloc 4 – Promotion et œnotourisme

Techniques expertes de vente du vin, œnotourisme, stratégies d'étude du marché.

Bloc 5 – Gestion

Politique tarifaire, gestion (statuts, outils de gestion), management.

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel. 4 jours en asynchrone ou distanciel avec support d'assistance
Cas pratique, méthodes de l'incident et discussion collective
Jeux de rôles : langages et gestuelles face à un client
Le rôle du ou des formateur(s) :
Évaluer les compétences – Évaluer les acquis – Apport théorique
Animer le groupe et faire émerger les solutions par des techniques d'animation participative (question ouverte, chercher l'erreur, méthodes de l'incident)

Pré-requis recommandés

1. Être sensible à la culture du vin.
2. Avoir un projet professionnel autour du vin

Pré-requis obligatoire :

Être majeur(e). Niveau de français B2 minimum

Méthodes pédagogiques

Formation pratique (ateliers, simulations, mises en situation, résolution de problèmes, dégustations) et théorique (PowerPoint). Accompagnement personnalisé, démonstrations, questionnements, confrontation entre pairs, vérification des acquis.

Formation se déroulant au CFA Les 3B - 4 rue Jean Boucher – 35500 Vitré

Contact : Agnès GARAVAGNO – 07.57.54.03.39 – agnes@cfa-les3bvitre.com

* CERTIFICATION RNCP 39204 de niveau 4 enregistrée le 27/06/24

Certificateur : Franck Thomas Formation



Franck Thomas Formation
COMPRENDRE LE MESSAGE DU VIN