

Programme de formation « CŒNOLOGIE »

Durée : De 14H à 70H Formation réalisée en présentiel

Public visé : Professionnel de l'hôtellerie et du tourisme désirant gérer sa carte et sa cave.

Objectifs : Savoir créer une carte des vins, gérer sa cave et parler de ses vins dans un contexte professionnel.

Moyens pédagogiques : Formation dirigée par un spécialiste en œnologie. Elle s'appuie sur des apports théoriques et pratiques (méthodologie, mise en application, supports de cours).

Méthodes d'évaluation des acquis : Après chaque session, une évaluation des acquis précédents sera envisagée, suivra une évaluation générale en fin de stage.

Contenu de la formation :

▪ **Création d'une carte de vin**

Les règles de bases (implantation, clientèle, type de restaurant etc...).

Les erreurs à ne pas commettre (complexité de la carte des vins, la faire vivre, dénomination, implantation etc.).

Législation et affichage obligatoire.

Équilibre de la carte en fonction de critères clefs (produits, prix, mix clientèle etc.).

Pricing à la carte et coefficient (prix de vente, taux de tva, coefficients ou % marge brute et nette).

Ratio théorique / ratio réel (principe d'omnès, ratios théoriques et réels, application concrète à la carte).

Analyse des ventes / menu engineering (inventaire, construction du menu engineering etc.).

▪ **Parlons vin**

Connaissances de bases des régions viticoles Françaises.

Les bases de la dégustation.

Règle de service et technique de vente du vin.

Les principes fondamentaux des accords mets et vins.

Vente des vins au verre ou comment optimiser la marge.

▪ **Gestion de la cave, stock, commandes**

Gestion des achats (achats/roulement).

Gestion du stock (notion de stock tampon, notion FIFO (rotation des stocks pour ne plus avoir de perte) notion financière : le stock c'est de l'argent qui dort).

Organisation de la cave (stockage, suivi, cave du jour).

Gestion des ventes en fonction des stocks (vendre en fonction des stocks ou des achats, mettre en valeur le stock dormant etc.).

Gestion des alcools et des softs.