

PROGRAMME DE FORMATION

Vendre du vin en Jardinerie

Foire aux vins 2022



Type de stage : Inter entreprise, entreprises ayant groupés leur achats de vins en vue de la foire aux vins 2021

Public : salariés des entreprises Jardineries Montplaisir SAS, Caves Jules Gautret, Terres atlantiques, Distrivert, Agri Matha, LISEM et autres entreprises associées.

Prérequis: Avoir une expérience de la vente de vin en jardinerie. Avoir parmi ses fonctions, la sélection et ou la vente des vins figurant sur le catalogue de la foire aux vins 2021.

Dates : 22,23 ou 24 août 2022

Lieu :

22/08/22 : Amphithéâtre Michel Grenot - Siège social Jardinerie Monplaisir. 51, rue Loti 16100 Cognac

23/08/22 : SICAAP, route de la Moure 17100 Fontcouverte

24/08/22 : 41, rue Auguste Comte Zone industrielle nord Jaune 87020 Limoges

Horaire : de 8H30 à 12H30 et 14H à 17H30

Durée : 7 heures 30 par journée, 3 journées prévues avec à chaque fois le même programme, possibilité de venir sur le lieu qui vous convient.

Délai d'accès : deux jours

Nombre maximal de participants par journée : 20

Accessibilité : L'école du vin Muscadelle étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap.

Modalité de déroulement : présentiel en collectif

Indicateur de résultat :

Ce programme de formation est proposé depuis 6 ans par les magasins associés à la foire aux vins Gamm vert. Il participe à l'augmentation du chiffre d'affaire de la vente de vin durant les foires aux vins et c'est pour cette raison qu'il est reconduit.

Le taux de satisfaction des apprenants sur la foire aux vins 2021 était de 8,5/10.

Il n'y a eu aucun abandon en cours de formation sur les 6 années écoulées.

École du vin Muscadelle le Châtelard 24600 Petit Bersac Tel : 05 53 91 65 11 / 06 79 01 01 37

Mail : muscadelle24@orange.fr

N° SIRET : 431 258 615 00019

Organisme de formation N° 72240109224

Site : [www.ecole-](http://www.ecole-muscadelle.fr)

[muscadelle.fr](http://www.ecole-muscadelle.fr)

Objectifs pédagogique :

Créer une dynamique collective d'une année sur l'autre afin de favoriser les ventes des vins des différents magasins. Il est conseillé de suivre le plus régulièrement possible la formation proposée car le contenu est différent, s'adapte aux vécus de la foire de l'année précédente et l'apprentissage de la dégustation et du conseil spécialisé demande une pratique régulière et un encadrement.

Compétences attendues à la fin de la formation :

Pouvoir argumenter les nouveaux vins proposés sur le catalogue de la foire 2022. Etre capable de déguster un vin et de le commenter succinctement. Servir et décrire un vin devant le client, citer les cépages principaux, la structure générale des vins présentés, proposer des associations avec des mets, leurs temps de garde et les occasions de consommation en s'aidant du document récapitulatif transmis. Se fixer un objectif de vente par semaine en fonction du stock disponible. Pouvoir mettre en avant les vins du Sud-Ouest. Comprendre les spécificités de production des vignerons indépendants.

Contenu de la formation :

Introduction :

Point sur le déroulement de la foire 2021. Connaître les objectifs de vente prévus par les responsables.

1- Apprendre à déguster les vins

Apprentissage des techniques de dégustation.

13 références du catalogue 2022 seront dégustés chaque journée. Les vins dégustés sont ceux qui ont besoin d'être mis en avant et ce sont soit de nouvelles références, soit de nouveaux millésimes sur des vins déjà référencés.

2 - Bien connaître les vins proposés à la vente

Comprendre les particularités principales de chaque vin présents sur le tract 2022;
Etudes de chaque région vendue qui apparaissent au catalogue en insistant sur les vins du Sud-Ouest ;
Conservation des vins en fonction des modes de conservation chez le client ;
Principaux cépages présents dans les vins proposés à la vente ;
Comprendre les millésimes 2018, 2019 et 2021 ;
Raison de l'augmentation du taux d'alcool dans les vins et solutions pour y remédier ;
Avoir un vocabulaire simple mais précis pour décrire les vins.

4-Connaître les exploitations viticoles ayant produit les vins proposés à la vente

Points clefs pouvant être mis en avant pour stimuler la vente.

5- Alliance des mets et des vins

Proposer 2 alliances par vin figurant sur la catalogue, en tenant compte des changements alimentaires (végétarien, vegan) et de la saisonnalité.

6-Vendre

Elaboration commune d'un catalogue d'explication pour accompagner la vente dans tous les magasins.

École du vin Muscadelle le Châtelard 24600 Petit Bersac Tel : 05 53 91 65 11 / 06 79 01 01 37
Mail : muscadelle24@orange.fr

N° SIRET : 431 258 615 00019

Organisme de formation N° 72240109224

Site : [www.ecole-](http://www.ecole-muscadelle.fr)

[muscadelle.fr](http://www.ecole-muscadelle.fr)