

PROGRAMME DE FORMATION

Vendre du vin en Jardinerie

Foire aux vins 2024



Type de stage : Inter entreprise, entreprises ayant groupés leur achats de vins en vue de la foire aux vins 2023

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 jardineries. Avoir parmi ses fonctions, la sélection et ou la vente des vins figurant sur le catalogue de la foire aux vins 2024

Dates : 26 ou 27 ou 28 août 2024

Lieu :

26/08/24 : Amphithéâtre Michel Grenot - Siège social Jardineries Monplaisir. 51, rue Loti 16100 Cognac

27/08/24 : SICAAP, route de la Moure 17100 Fontcouverte

28/08/24 : 41, rue Auguste Comte Zone industrielle nord Jaune 87020 Limoges

Horaire :

Accueil : à partir de 8H30

Formation : de 9H à 13H et 14H à 17H

Durée : 7 heures 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 8 ans par les magasins associés à la foire aux vins Gamm vert.

Le taux de satisfaction des apprenants sur la foire aux vins 2023 était de 8,6/10.

Il n'y a eu aucun abandon en cours de formation sur les 8 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 pédagogiques :

Créer une dynamique collective d'une année sur l'autre afin de permettre aux salariés de se professionnaliser, de pouvoir déguster les nouveautés ou les nouveaux millésimes de références connues, 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 des foires des années précédentes 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 2023 . savoir réagir face à la baisse du pouvoir d'achat de sa clientèle. Pouvoir expliquer les raisons de la crise touchant le vignoble bordelais. 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 de certains producteurs indépendants.

Contenu de la formation :

Introduction :

Point sur le déroulement de la foire 2023. Connaître les objectifs de vente prévus par les responsables.

1- Apprendre à déguster les vins

Progresser dans les techniques de dégustation utilisées.

16 références du catalogue 2024 pourront être dégustés chaque journée. Les vins dégustés sont ceux qui ont besoin d'être mis en avant. 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 présent sur le tract 2024 ;
Etude de chaque région vendue qui apparaissent au catalogue en insistant sur l'actualité viticole (respect de la législation IGP/AOC dans les rayons, tendance de consommation, adaptation au changement climatique, durée de conservation des vins chez le client, découverte du cépage Marselan...);
Principaux cépages présents dans les vins proposés à la vente ;
Comprendre les millésimes 2019, 2020, 2021, 2022 et 2023.

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 en particulier pour 3 domaines mis en avant sur le catalogue.

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.

Éléments pédagogiques :

Matériel de dégustation, produits de dégustation, cartes, fiches de dégustation. Site internet, mail pour suivi, vidéoprojecteur, paper-board. Travail en individuel et en groupe. Remise d'un document retraçant les commentaires à mettre en avant pour l'ensemble des vins proposés au catalogue.

Modalité d'évaluation :

QCM transmis en avance par mail et corrigée en début de formation. Feuille d'émargement. Réalisation de commentaires de dégustation des différents vins proposés. Observation de la participation. QCM de fin de formation. Evaluation à chaud puis à froid par l'apprenant, analyse du retour de la foire aux vins.

Sanction de la formation dispensée :

Attestation de fin de formation précisant les compétences acquises.

Coût pédagogique : 123 euros H.T/personne pour un minimum de 10 personnes par journée.

Ce montant inclut : l'étude des besoins, l'élaboration du contenu de la formation, l'animation pédagogique, le matériel de dégustation, les fiches de dégustation, le suivi pédagogique et administratif, l'évaluation et la synthèse de fin de stage, la remise d'un support de cours par participant, la remise d'une attestation de stage, les frais de déplacement, d'hébergement et de restauration de l'intervenant(e).

Ce montant n'inclut pas : Les vins mis en dégustation, les catalogues des foires aux vins, la restauration et l'hébergement des participants en cas de déplacement, les repas de midi des apprenants.

Prise en charge des repas du midi : À la SICAAP, un repas collectif à base de plateaux-repas est prévu et est payé par l'École du vin muscadelle. Une fois réservé, en cas d'absence de l'apprenant(e), le ou les plateaux repas non utilisés seront facturés aux entreprises dont sont issus les apprenants. Sur Cognac et Limoges, le repas est organisé par les jardineries Monplaisir. Un plateau repas est proposé à la SICAAP (16 euros H.T).

Modalités de règlement : paiement à réception de la facture, par virement.

Dédit ou abandon : En cas de dédit par l'entreprise ou l'apprenant à moins de 5 jours ouvré avant le début de l'action ou d'abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l'organisme retiendra sur le coût total, les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action, conformément aux dispositions de l'article L. 920-9 du Code du travail.

Différends éventuels : Si une contestation ou un différend ne peuvent être réglés à l'amiable, le tribunal de Périgueux sera seul compétent pour régler le litige

Financement de la formation : l'OPCO de votre entreprise prendra en charge la formation

Type d'action : Action de formation dans le but de développer les compétences des salariés.

Intervenante : Isabelle ROBERTY, œnologue diplômée d'état (1993), maitre ès sciences en « Sciences des organismes et des populations » (1990), certifiée « Exercer la mission de formateur en entreprise »(CCI-2021), fondatrice de l'École du vin Muscadelle (2000).

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

Autres informations :

Repas : Un repas collectif pris en charge par votre entreprise est prévu à midi. En cas d'allergie ou de régime spécifique, pour le groupe de la SICAAP du 27/08/24, merci de le signaler auprès de la formatrice : muscadelle24@orange.fr pour que je puisse informer le traiteur. .

Information / Inscription :

Modalités administratives et inscriptions : Christelle Claudel -SICAAP Saintes : 05 46 93 83 68

mail : cglaudel@sicaap.com

Déroulement et contenu pédagogique : Isabelle Roberty : +33 6 79 01 01 37 / 05 53 91 65 11

mail : muscadelle24@orange.fr.