

## Sommelier // #1439

 30 h    € 600,00 €

### Public

Secteur HORECA, conseillers de vente en vins ou toute personne intéressée par le vin et le service du vin dans un objectif professionnel.

### Objectifs

*Le chiffre d'affaire de la vente des vins et boissons dans un établissement HORECA représente souvent plus de la moitié du chiffre sur l'ensemble de l'activité de restauration. Alors que de nombreux outils sont à disposition des chefs pour améliorer le rapport qualité/rentabilité des assiettes, quels sont les outils à disposition du personnel de salle pour augmenter la marge sur la vente du vin et des autres boissons ?*

*Le but de ce cours est de donner les connaissances de base pour mieux comprendre le vin et les boissons servies au restaurant, les servir mais aussi vous apporter des solutions pour augmenter la rentabilité de la vente du vin et des autres boissons dans votre établissement.*

*Un cours axé sur la pratique de dégustation sans théorie superflue et sur la « Wine culture » de base pour exercer la vente de vin.*

Cette formation est agréée Chèques-Formation sous le numéro 1439 : en voici le lien direct : [fiche agréée chèque-formation](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/e369354d-31a6-4b6c-b12b-f9db1f9e9cd0). (<https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/e369354d-31a6-4b6c-b12b-f9db1f9e9cd0>) Cette fiche se retrouve dans le [Catalogue wallon des formations](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations) (<https://www.leforem.be/catalogue-des-formations>) et vous pouvez aussi utiliser le numéro d'agrément dans la recherche par mot-clé. Le titre de la formation peut varier d'un catalogue à l'autre, sans incidence sur la validité du numéro d'agrément.

#### Séance 1 – Principes de dégustation - Saveurs

Principes théoriques de la dégustation sensorielle – Reconnaître les saveurs - « Parler du vin – coaching 5 sens »

#### Séance 2 – Le vin – contextualisation

Qu'est-ce que le vin et que représente-t-il ? Différentes classification – Ses modes de consommation – Les publics cibles / profils clients.

#### Séance 3 – Les blancs

Vins minéraux – Vins gras – Vins doux – Vins de voile

Dégustation

#### Séance 4 – Les rouges

Finesse – Concentration – Alcool - Bio & Cie.

#### Séance 5 – Gagner plus avec le vin

Calculer ses prix – Élaborer une carte de vins en accord avec son établissement – Conseils pour augmenter sa marge bénéficiaire – Développer des ventes.

#### Séance 6 – Tour de France

Tour de France des essentiels à connaître.

#### Séance 7 – Tour du bassin méditerranéen

Tour du bassin méditerranéen des essentiels à connaître.

#### Séance 8 – Effervescents

Les différences entre effervescents – Gérer les produits saisonniers (rosés)

Techniques particulières de dégustation et de service des effervescents. Les Grandes maisons de champagnes et leurs caractéristiques.

### Séance 9 – La vente des vins en pratique

Conservation des vins – conseil clientèle – service du vin (tranquille/effervescent)- gestion problème (vin bouchonné, bouchon cassé) - accords mets et vins

### Séance 10 – Ventes additionnelles

Apéritifs et cocktails, digestifs, bières, eaux, cafés, thés.

Dégustation et techniques. Structure de base pour l'élaboration d'une carte de boissons adaptée à votre établissement.

## Informations pratiques

### > Droit d'inscription

600,00 €



Cette formation est agréée "chèques formation".

### > Horaires

 Villers-le-Bouillet

> Du 26 janvier 2026 au 20 avril 2026

De 13h à 16h

### > Certificat - Attestation

Une attestation de participation vous sera remise en fin de formation

### > Aides sectorielles à la formation

Aides sectorielles à la formation (obligatoire) : texte long

### > Examens

Non