



VERTUMNE

Vins, Bières & Spiritueux

TRAINING

CENTER



FORMATION en Présentiel, à Distance ou en Blended-Learning 2022

Cycle d'Approfondissement des Connaissances sur les Vins du Linéaire

Ref : Module 11

Pour répondre aux besoins des Chefs de Rayon Liquides et de leurs collaborateurs et pour plus de flexibilité, VERTUMNE TRAINING CENTER propose cette formation selon 3 modalités d'apprentissage:

Formation en Présentiel :

Formation en groupe, dans vos locaux ou en Centrale, et personnalisable.

Formation à distance ... mais pas tout seul !

Nos formations à distance regroupent de l'apprentissage individuel modulable au rythme de l'apprenant, des classes virtuelles, des séquences d'entraînement, des mises en situation, des interactions, la mise à disposition de multiples ressources (vidéos, fiches outils, livret pédagogique, module e-learning ...), et pour certaines d'entre elles, des séquences présentielles en Centrale ou en Magasin pour une mise en application personnalisée. Pour l'apprenant un ordinateur, une tablette ou un téléphone avec connexion wifi suffisent que ce soit de chez lui ou de ses locaux professionnels, indépendamment de sa situation géographique.

Formation Blended-Learning

Les formations Blended-Learning exploitent tous les avantages de la formation à distance pour maximiser le confort de l'apprenant (apprentissage individuel, nombreuses classes virtuelles permettant un échange avec le formateur et entre les apprenants, séquences d'entraînement, mises en situation), et lui associe des séquences présentielles courtes (4 heures) en Centrale ou en Magasin pour une mise en application personnalisée en groupe.

1- DUREE DE LA FORMATION

Présentiel : 6 Master Classes en présentiel de 14 heures (2 jours) chacune, soit un total de 84 heures (12 jours) étalées sur 18 à 24 mois

100% à distance : 6 Master Classes composées chacune de 6 à 18 leçons en E-learning suivies au rythme de l'apprenant + 4 à 6 classes virtuelles + des ateliers pratiques et des mises en situation + livret Pédagogique + Certification.

En Blended : Idem 100% à distance + 7 sessions de 4 heures chacune en présentiel. Formation étalées sur 18 à 24 mois

V E R T H E M I S I N T E R N A T I O N A L

2- LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les connaissances nécessaires sur les principaux vignobles de France au travers de 6 Master Classes :

Master Class 1 : Bordeaux

Master Class 2 : Languedoc – Roussillon – Sud Est – Provence

Master Class 3 : Loire

Master Class 4 : Alsace – Bourgogne – Beaujolais

Master Class 5 : Rhône – Jura – Savoie

Master Class 6 : Sud-Ouest

Chaque master Class a pour objectif de permettre

- D'approfondir les spécificités du terroir de chaque région viticole étudiée**
- De comprendre l'incidence des cépages de chaque région sur le style des vins.**
- D'approfondir la connaissance des différentes familles des vins de la région au travers de leurs terroirs, de leurs vins et des hommes qui les animent.**
- Comprendre l'histoire des Classements, des hiérarchies de Crus et de la notoriété des vins de la région étudiée.**
- Travailler sur les accords mets vins sur les différents styles de vins.**

3- A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Pour qui :

- Responsables et manager de Rayons Vins
- Adjoint(e)s de chef de rayon
- Employé(e)s de rayon en contact avec la clientèle du rayon
- Employé(e)s de caisse
- Animateurs de vente
- Conseillers en rayon

Prérequis :

- ✓ *Ce Cycle d'Approfondissement des Connaissances sur l'Univers des Vins est ouvert aux participants ayant, au minimum, le Certificat « **Découvreur de l'Univers Vins – Niveau 1** » (Module 1) ou équivalent.*

4- TECHNIQUES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

La pédagogie se structure autour d'un apport théorique et de dégustations selon un parcours balisé pour une plus grande sérénité et confort d'apprentissage.

La formation à distance permet à l'apprenant de structurer sa progression depuis chez lui ou dans son entreprise sans contrainte ni frais de déplacement.

Le contenu pédagogique est constitué d'apports théoriques sur les principales régions viticoles françaises, les vins produits, la visualisation de cartes et les argumentaires pour un conseil client pertinent.

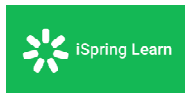
Des ateliers pratiques et des mises en situation sont proposés tout au long du parcours pour favoriser la transposition dans la situation professionnelle de chacun.

Un livret pédagogique est remis à chaque participant.

De multiples ressources (vidéos, fiches, modules e-learning ...) sont mises à disposition au cours de la formation et disponibles pendant 6 mois.

Pour la formation à distance de l'apprenant, un ordinateur (avec un micro et une webcam si possible), une tablette ou un téléphone avec connexion wifi, suffisent que ce soit de chez lui ou de ses locaux professionnels, indépendamment de sa situation géographique.

Pour plus de confort, toute la Formation peut être suivie n'importe où et à n'importe quel moment en téléchargeant sur son téléphone ou sa tablette l'application **iSpring Learn** :



accessible sous :



5- PROGRAMME DE LA FORMATION

- ✓ 6 Master Classes composées chacune :
 - 6 à 18 leçons,
 - 4 à 6 classes virtuelles complètent la formation en ligne,
 - des ateliers pratiques
 - et des mises en situation.
- ✓ Une évaluation des compétences via un QCM est proposée à l'issue de chaque Master Class
- ✓ Un QCM final récapitulatif de l'ensemble des leçons est proposé en fin de Cycle de Perfectionnement afin de valider la Certification.

Master Class 1 : « **BORDEAUX** »

18 leçons – 6 classes virtuelles (formation en ligne) – 6 ateliers pratiques – 4 mises en situation

Objectifs : Comprendre les spécificités du terroir de Bordeaux. Savoir reconnaître les cépages par la dégustation. Comprendre les différentes familles des vins de Bordeaux au travers de leur terroir, de leurs vins et des hommes qui les animent. L'histoire des Classements et de la notoriété des vins de Bordeaux. Les accords mets vins sur les différents styles de vins.

➤ **Leçon 1 à 3 :**

- ◆ DE LA VIGNE AU VIN de Bordeaux: COMPRENDRE LES GRANDS PRINCIPES
 - Les grandes régions viticoles du Bordelais
 - Les cépages et leur localisation
 - Les notions d'AOC/AOP à Bordeaux
 - Rives droites vs Rives gauches, caractéristiques techniques et gustatives.

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur Bordeaux

Classe VIRTUELLE 1

➤ **Leçon 4 à 8 : (uniquement en présentiel ou en blended-learning):**

- ◆ COMMENT DEGUSTER UN BORDEAUX
 - Savoir juger de la qualité des arômes primaires des vins de Bordeaux
 - Savoir estimer la qualité des vins de terroir et de garde
 - Rappel sur les clés de la dégustation
 - Les étapes essentielles
 - Les aspects visuels, olfactifs et gustatifs
 - Les principaux arômes et savoir les reconnaître dans les vins de Bordeaux
 - Les grandes caractéristiques organoleptiques des vins de Bordeaux selon leur terroir
 - L'équilibre des saveurs secondaires et tertiaires
 - L'incidence des méthodes de vinification et d'élevage

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur Bordeaux

Classe VIRTUELLE 2

➤ **Leçon 9 à 11 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS ROUGES de Bordeaux
 - Les différentes techniques de vinification (assemblages, élevage, apport des nouvelles technologies)
 - Les caractéristiques des cépages bordelais
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les mentions de l'étiquette
 - Les millésimes, le potentiel de garde

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur Bordeaux

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 3

➤ **Leçon 12 à 14 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS BLANCS SECS de Bordeaux
 - Les différentes techniques de vinification (élevage sur lies, barriques)
 - Les caractéristiques des principaux cépages blancs du Bordelais
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les millésimes, le potentiel de garde, l'évolution des grands vins blancs de Bordeaux

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur Bordeaux

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 4

➤ **Leçon 15 à 16 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS ROSÉS de Bordeaux
 - Les différentes techniques d'élaboration entre le Rosé et le Clairet.
 - Les incidences de ces techniques sur les vins
 - Les particularités des vins : arômes, texture, couleur

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur Bordeaux

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 5

➤ **Leçon 17 à 18 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS MOELLEUX et LIQUOREUX de Bordeaux
 - Les techniques d'élaboration des vins moelleux et Liqueux,
 - Les caractéristiques des cépages des vins moelleux et liqueux
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les millésimes, le potentiel de garde, l'évolution des vins

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur Bordeaux

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 6

Evaluation des compétences de la Master Class Bordeaux - QCM en ligne de Validation des Acquis

Master Class 2 : « LANGUEDOC ROUSSILLON – SUD EST/PROVENCE »

18 leçons – 6 classes virtuelles (formation en ligne) – 6 ateliers pratiques – 4 mises en situation

Objectifs : Comprendre les spécificités du terroir du Languedoc, du Roussillon et de la Provence. Savoir reconnaître les cépages par la dégustation. Comprendre les différentes familles des vins du Languedoc, du Roussillon et de la Provence. Les accords mets vins sur les différents styles de vins.

➤ **Leçon 1 à 3 :**

- ◆ DE LA VIGNE AU VIN en LANGUEDOC ROUSSILLON et PROVENCE: COMPRENDRE LES GRANDS PRINCIPES

- Les grandes régions viticoles du Languedoc, du Roussillon et de la Provence
- Les cépages et leur localisation pour chaque région
- Les notions d'AOC/AOP et d'IGP sur la région Languedoc Roussillon

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur le Languedoc Roussillon

Classe VIRTUELLE 1

➤ **Leçon 4 à 8 : (uniquement en présentiel ou en blended-learning):**

- ◆ COMMENT DEGUSTER UN VIN DU LANGUEDOC ROUSSILLON et PROVENCE
 - Savoir juger de la qualité des arômes primaires des cépages de ces régions.
 - Savoir estimer la qualité des vins de terroir et de garde.
 - Les aspects visuels, olfactifs et gustatifs
 - L'équilibre des saveurs secondaires et tertiaires
 - L'incidence des méthodes de vinification et d'élevage

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur le Languedoc Roussillon

Classe VIRTUELLE 2

➤ **Leçon 9 à 11 :**

- ◆ **CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS ROUGES** du Languedoc et du Roussillon
 - Les différentes techniques de vinification (assemblages, élevage, apport des nouvelles technologies)
 - Les caractéristiques des cépages languedociens et du Roussillon
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les mentions de l'étiquette
 - Les millésimes, le potentiel de garde

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur le Languedoc Roussillon

Classe VIRTUELLE 3

➤ **Leçon 12 à 14 :**

- ◆ **CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS BLANCS SECS** du Languedoc et de la Provence
 - Les différentes techniques de vinification (élevage sur lies, barriques)
 - Les caractéristiques des principaux cépages blancs du Languedoc et de la Provence
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur le Languedoc Roussillon

Classe VIRTUELLE 4

➤ **Leçon 15 à 16 :**

- ◆ **CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS ROSÉS DU LANGUEDOC** et de la PROVENCE
 - Les différentes techniques d'élaboration entre les Rosés.
 - Les incidences de ces techniques sur les vins
 - Les particularités des vins : arômes, texture, couleur

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur le Languedoc Roussillon et la Provence

Classe VIRTUELLE 5

➤ **Leçon 17 à 18 :**

- ◆ **CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS MOELLEUX, LIQOREUX** et VDN du Languedoc et Roussillon
 - Les techniques d'élaboration des vins moelleux, Liqueux et VDN
 - Les caractéristiques des cépages de ces vins
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les millésimes, le potentiel de garde, l'évolution des vins

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client sur le Languedoc Roussillon et la Provence

Classe VIRTUELLE 6

Evaluation des compétences de la Master Class Languedoc Roussillon – Sud Est/Provence - QCM en ligne de Validation des Acquis

Master Class 3 : « LOIRE »

7 leçons – 4 classes virtuelles (formation en ligne) –4 mises en situation

Objectifs : Comprendre les spécificités du terroir de la Loire. Savoir reconnaître les cépages de cette région (du Pays Nantais au Pays du Forez) par la dégustation. Comprendre les différentes familles des vins de la Vallée de la Loire. Les accords mets vins sur les différents styles de vins de la Loire.

➤ **Leçon 1:** Introduction

➤ **Leçon 2:** DE LA VIGNE AU VIN de la LOIRE: COMPRENDRE LES GRANDS PRINCIPES

- Les grandes régions viticoles de la Vallée de la Loire, du Pays Nantais jusqu'au Côtes du Forez
- Les cépages et leur localisation
- Les notions d'AOC/AOP et les principales IGP de ces régions

➤ **Leçon 3 :** LES VIGNOBLES ET VINS DU PAYS NANTAIS

- Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
- Les caractéristiques des cépages de l'ensemble des vins Du pays Nantais
- Les mentions de l'étiquette
- Les millésimes, le potentiel de garde

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Classe VIRTUELLE 1

- **Leçon 4 : LES VIGNOBLES ET VINS DE L'ANJOU SAUMUROIS**
- Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les caractéristiques des cépages de l'ensemble des vins de cette région
 - Les mentions de l'étiquette
 - Les millésimes, le potentiel de garde
- Atelier pratique: questions classiques /réponses au client*
- Classe VIRTUELLE 2**
- **Leçon 5 : LES VIGNOBLES ET VINS DE LA TOURAINE**
- Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les caractéristiques des cépages de l'ensemble des vins de cette région
 - Les mentions de l'étiquette
 - Les millésimes, le potentiel de garde
- Atelier pratique: questions classiques /réponses au client*
- Classe VIRTUELLE 3**
- **Leçon 6 : LES VIGNOBLES ET VINS DU CENTRE ET DE L'Auvergne**
- Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les caractéristiques des cépages de l'ensemble des vins de cette région
 - Les mentions de l'étiquette
 - Les millésimes, le potentiel de garde
- Atelier pratique: questions classiques /réponses au client*
- Classe VIRTUELLE 4**
- **Leçon 7 : (uniquement en présentiel ou en blended-learning):**
- ◆ DEGUSTATION DES VIN DE LOIRE
 - Savoir juger de la qualité des arômes primaires des vins de Loire
 - Savoir estimer la qualité des vins de terroir et de garde
 - Les principaux aspects visuels, olfactifs et gustatifs
 - L'équilibre des saveurs secondaires et tertiaires
 - L'incidence des méthodes de vinification et d'élevage
- Atelier pratique: questions classiques /réponses au client*

Evaluation des compétences de la Master Class Loire - QCM en ligne de Validation des Acquis

Master Class 4 : « ALSACE, BOURGOGNE, BEAUJOLAIS »

18 leçons – 6 classes virtuelles (formation en ligne) – 6 ateliers pratiques – 4 mises en situation

Objectifs : Comprendre les spécificités du terroir de l'Alsace, de la Bourgogne et du Beaujolais. Savoir reconnaître les cépages de ces régions par la dégustation. Comprendre les différentes familles des vins de la Bourgogne et du Beaujolais. Les accords mets vins sur les différents styles de vins de l'Alsace, de la Bourgogne et du Beaujolais. Les notions de 1^{er} Crus et Grands Crus.

- **Leçon 1 à 3 :**
- ◆ DE LA VIGNE AU VIN de l'ALSACE, LA BOURGOGNE ET LE BEAUJOLAIS: COMPRENDRE LES GRANDS PRINCIPES
 - Les grandes régions viticoles de l'Alsace, de la Bourgogne et du Beaujolais
 - Les cépages et leur localisation
 - Les notions d'AOC/AOP et les principales IGP de ces régions
 - Les notions de 1^{er} Cru et Grand Cru
- Atelier pratique: questions classiques /réponses au client*
- Classe VIRTUELLE 1**
- **Leçon 4 à 8 : (uniquement en présentiel ou en blended-learning):**
- ◆ COMMENT DEGUSTER UN VIN D'ALSACE, BOURGOGNE et BEAUJOLAIS
 - Savoir juger de la qualité des arômes primaires des vins de ces régions
 - Savoir estimer la qualité des vins de terroir et de garde
 - Les principaux aspects visuels, olfactifs et gustatifs
 - L'équilibre des saveurs secondaires et tertiaires

- L'incidence des méthodes de vinification et d'élevage

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Classe VIRTUELLE 2

➤ **Leçon 9 à 11 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS ROUGES de la région
 - Les différentes techniques de vinification (assemblages, élevage, apport des nouvelles technologies)
 - Les caractéristiques des cépages de la région
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les mentions de l'étiquette
 - Les millésimes, le potentiel de garde, l'évolution des vins

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 3

➤ **Leçon 12 à 14 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS BLANCS SECS de la région
 - Les différentes techniques de vinification (élevage sur lies, barriques)
 - Les caractéristiques des principaux cépages blancs de la région
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins de la région

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 4

➤ **Leçon 15 à 16 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS ROSÉS de la région
 - Les différentes techniques d'élaboration des Rosés de la région.
 - Les incidences de ces techniques sur les vins
 - Les particularités des vins : arômes, texture, couleur

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 5

➤ **Leçon 17 à 18 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS MOELLEUX et LIQUOREUX de la région
 - Les techniques d'élaboration des vins moelleux et Liqueux de la région,
 - Les caractéristiques des cépages des vins moelleux et liquoreux
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les millésimes, le potentiel de garde, l'évolution des vins

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 6

Evaluation des compétences de la Master Class Alsace, Bourgogne, Beaujolais - QCM en ligne de Validation des Acquis

Master Class 5 : « RHONE »

18 leçons – 5 classes virtuelles (formation en ligne) – 5 ateliers pratiques – 4 mises en situation

Objectifs : Comprendre les spécificités du terroir de la Vallée du Rhône. Savoir reconnaître les cépages des régions Septentrionale et Méridionale par la dégustation. Comprendre les différentes familles des vins de la Vallée du Rhône. Les accords mets vins sur les différents styles de vins

➤ **Leçon 1 à 3 :**

- ◆ DE LA VIGNE AU VIN de la VALLEE DU RHONE : COMPRENDRE LES GRANDS PRINCIPES
 - Les grandes régions viticoles de la Vallée du Rhône
 - Les cépages et leur localisation
 - Les notions d'AOC/AOP et les principales IGP de ces régions

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Classe VIRTUELLE 1

➤ **Leçon 4 à 8 : (uniquement en présentiel ou en blended-learning):**

- ◆ COMMENT DEGUSTER UN VIN DE LA VALLEE DU RHONE
 - Savoir juger de la qualité des arômes primaires des vins de ces régions
 - Savoir estimer la qualité des vins de terroir et de garde
 - Les principaux aspects visuels, olfactifs et gustatifs
 - L'équilibre des saveurs secondaires et tertiaires
 - L'incidence des méthodes de vinification et d'élevage

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Classe VIRTUELLE 2

➤ **Leçon 9 à 13 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS ROUGES de la région
 - Les différentes techniques de vinification (assemblages, élevage, apport des nouvelles technologies)
 - Les caractéristiques des cépages de la région
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les mentions de l'étiquette
 - Les millésimes, le potentiel de garde, l'évolution des vins

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 3

➤ **Leçon 14 à 16 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS BLANCS SECS de la région
 - Les différentes techniques de vinification (élevage sur lies, barriques)
 - Les caractéristiques des principaux cépages blancs de la région
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins de la région

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 4

➤ **Leçon 17 à 18 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS ROSÉS de la région
 - Les différentes techniques d'élaboration des Rosés de la région.
 - Les incidences de ces techniques sur les vins
 - Les particularités des vins : arômes, texture, couleur

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 5

Evaluation des compétences de la Master Class Rhône - QCM en ligne de Validation des Acquis

Master Class 6 : « SUD OUEST »

18 leçons – 6 classes virtuelles (formation en ligne) – 6 ateliers pratiques – 4 mises en situation

Objectifs : Comprendre les spécificités du terroir des vins du Sud-Ouest. Savoir reconnaître les cépages par la dégustation. Comprendre les différentes familles des vins de la Région Sud-Ouest. Les accords mets vins sur les différents styles de vins.

➤ **Leçon 1 à 3 :**

- ◆ DE LA VIGNE AU VIN du SUD OUEST: COMPRENDRE LES GRANDS PRINCIPES
 - Les grandes régions viticoles du Sud-Ouest : de la région Bordelaise jusqu'à Toulouse en passant par les vins du Lot et des Pyrénées.
 - Les cépages et leur localisation
 - Les notions d'AOC/AOP et les principales IGP de ces régions

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Classe VIRTUELLE 1

➤ **Leçon 4 à 8 : (uniquement en présentiel ou en blended-learning):**

- ◆ COMMENT DEGUSTER UN VIN DU SUD OUEST
 - Savoir juger de la qualité des arômes primaires des vins de ces régions

- Savoir estimer la qualité des vins de terroir et de garde
 - Les principaux aspects visuels, olfactifs et gustatifs
 - L'équilibre des saveurs secondaires et tertiaires
 - L'incidence des méthodes de vinification et d'élevage

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Classe VIRTUELLE 2

➤ **Leçon 9 à 11 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS ROUGES de la région
 - Les différentes techniques de vinification (assemblages, élevage, apport des nouvelles technologies)
 - Les caractéristiques des cépages de la région
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les mentions de l'étiquette
 - Les millésimes, le potentiel de garde, l'évolution des vins

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 3

➤ **Leçon 12 à 14 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS BLANCS SECS de la région
 - Les différentes techniques de vinification (élevage sur lies, barriques)
 - Les caractéristiques des principaux cépages blancs de la région
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins de la région

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 4

➤ **Leçon 15 à 16 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS ROSÉS de la région
 - Les différentes techniques d'élaboration des Rosés de la région.
 - Les incidences de ces techniques sur les vins
 - Les particularités des vins : arômes, texture, couleur

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 5

➤ **Leçon 17 à 18 :**

- ◆ CARACTERISTIQUES ET STYLES DES VINS MOELLEUX et LIQUOREUX de la région
 - Les techniques d'élaboration des vins moelleux et Liqueux de la région,
 - Les caractéristiques des cépages des vins moelleux et liquoreux
 - Les spécificités des terroirs et les particularités des vins
 - Les millésimes, le potentiel de garde, l'évolution des vins

Atelier pratique: questions classiques /réponses au client

Mise en situation: 10 questions

Classe VIRTUELLE 6

Evaluation des compétences de la Master Class Sud Ouest - QCM en ligne de Validation des Acquis

Evaluation des compétences acquises au cours du Cycle de Perfectionnement-QCM de Certification final en ligne

6- VALIDATION DES ACQUIS - CERTIFICAT

En fin de formation, un test permettant à chaque participant d'évaluer son niveau de connaissance, ses acquis et sa capacité à conseiller les clients avec exactitude et professionnalisme, est proposé. Ce test est proposé sous forme de Questionnaire à Questions Multiples (QCM) de 20 questions et couvre l'ensemble des points abordés pendant le Module de Formation.

A l'issue de cette validation des acquis, l'apprenant ayant obtenu un résultat supérieur à 80% de bonnes réponses se verra remettre le :

Certificat « **Caviste Expert Vins** ».



7- COUT PEDAGOGIQUE

- ✓ **Présentiel** : 1 490€ht/jour¹ (15 personnes maximum)
- ✓ **100% à distance** : 595€ht/personne/Master Class (total 126 heures pour les 6 Master Classes étalées sur 24 mois, soit 3 570€ht/personne pour la totalité du Cycle)
(6 Master Classes comprenant chacune 18 leçons + 5 à 6 classes virtuelles + des mises en situation + Certification)
- ✓ **Blended** : 800€ht/inscrit/Master Class (total 150 heures pour les 6 Master Class étalées sur 24 mois)
(Idem 100% à distance + 4h en présentiel (Centrale ou magasin) par Master Class + Certification)
2 participants mini par session

Cette formation vient en professionnalisation produits. Elle est adossée à la Certification du « CQP Manager de Rayon » (Code RNCP 34558) et « CQP Employé de Commerce » (Code RNCP 32447). Pour les salariés d'une entreprise adhérente à la Fédération du Commerce et de la Distribution, cette formation facilite la validation du bloc de compétence "Produit Vins et Spiritueux" du Certificat de Qualification Professionnelle "Vente de Vins et Spiritueux". Pour les autres une attestation de formation est délivrée à l'issue de l'intégralité du parcours.

MODALITE D'INSCRIPTION et MODE DE REGLEMENT

- ✓ **Présentiel et Blended** :
Une Convention de Formation sera signée avec l'organisation demandeur de la formation (Magasin ou Centrale) qui gèrera l'inscription des participants.
Le règlement du coût pédagogique sera réalisé par le Magasin ou la Centrale avant le démarrage du module de formation. En fin de formation, sera adressé l'ensemble des documents permettant la prise en charge des frais de formation par l'organisme collecteur ayant agréé le plan de formation (convention de formation, feuille d'émargement, programme pédagogique, attestation de formation, facture).
- ✓ **100% à distance** :
L'accès à la formation à distance est ouvert dès réception du règlement.
En fin de formation, sera adressé l'ensemble des documents administratifs (convention de formation, feuille d'émargement, programme pédagogique, attestation de formation) ainsi que le Certificat délivré suite à l'examen de certification à distance.

Nos actions de formation sont réalisées et facturées conformément aux Conditions Générales annexées aux présentes.

¹ Inclus le déplacement du Formateur. Ne comprend pas le matériel, les vins dégustés, location éventuelle de salle.

CONDITIONS GÉNÉRALES

V1 - 2022

TECHNIQUES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie se structure autour d'apports théoriques, de classes virtuelles, de mises en situation et cas pratiques et de dégustations. Un document pédagogique est remis à chaque participant. Au cours des formations présentielles, des jeux olfactifs peuvent être proposés pour sensibiliser les participants à la reconnaissance des arômes. Au cours des formations présentielles, si techniquement possible, un visuel synthétisant les grands points développés est projeté (vidéo projecteur). Au cours des formations à Distance ou Blended, un support de formation structuré selon un parcours balisé est mis à disposition.

Le contenu pédagogique est constitué d'apports théoriques et pratiques sur les grandes régions viticoles françaises et les vins produits, sur l'élaboration des vins, sur l'élaboration des spiritueux, les bases de la dégustation, le merchandising et la gestion du linéaire vin, le conseil à la clientèle. Des dégustations d'une sélection de vins de France, de spiritueux ou de bières représentatives de l'offre en linéaire sont réalisées à l'occasion des formations présentielles. Il est demandé à chaque participant d'élaborer un commentaire de dégustation et un argumentaire de conseil clientèle.

PRÉ-REQUIS et PRÉCAUTIONS PRÉALABLES

Aucun pré-requis de connaissances préalables sur les différents thèmes abordés dans les Modules de formation n'est exigé par l'organisme de formation.

L'accès au Cycle de Perfectionnement est toutefois réservé aux détenteurs du Certificat « Conseiller en vins », ou pouvant justifier d'un niveau équivalent.

L'attention est attirée sur le fait que toutes les formations proposées en présentiel impliquent la dégustation par les participants d'alcool. En conséquence, celles-ci sont fortement déconseillées aux femmes enceintes.

D'autre part, un contrôle par éthylotest est réalisé en fin de chaque journée de formation présentiel par l'organisme de formation qui s'autorise le droit, en cas de résultat positif, d'interdire à un participant de prendre le volant à l'issue de la formation.

DÉTAIL DES MODULES DE FORMATION

Le détail de chaque module de formation peut être obtenu sur simple demande.

ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ et CERTIFIÉ

VERTHÉMIS International est un organisme de formation agréé (n°52 49 03201 49), référencé Datadock et certifié par AFNOR Certification conforme au référentiel « Conformité en Formation professionnelle » reconnu par la CNEFOP (n°2016/73436.1). Les actions de formation font l'objet d'une convention de formation continue et pourront être prises en charge par votre Organisme Collecteur de Fonds Formation (sous réserve d'accord préalable avec votre organisme paritaire).

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE. VALIDATION DES ACQUIS

Les Modules de formation* ainsi que les Master Class et Cycle d'Approfondissement, suivent les exigences des Référentiels d'activités, de compétences et de certification des blocs de compétence « Vins et Spiritueux » des CQP (Certificat de Qualification Professionnel) Manager de Rayon, CQP Employé de Commerce et CQP Vente de produits : Vins et Spiritueux défini par la CPNE (Commission Paritaire Nationale pour l'Emploi – Commerce à prédominance alimentaire) en Juin 2016.

A l'issue des Modules de formation*, un test permettant à chaque participant d'évaluer son niveau de connaissance et sa capacité à conseiller les clients avec exactitude et professionnalisme, est proposé.

* A l'exception du « Module 2 – Réussir sa Foire aux Vins. Construire un Conseil Client sur les Vins du Catalogue »

FACTURATION

La facturation des actions de formation en présentiel et Blended est réalisée sur une base forfaitaire à la journée, indépendamment du nombre de participants.

La facturation des actions de formation 100% à distance est réalisée sur la base individuelle.

Toute annulation de formation survenant moins de 30 jours avant le démarrage de l'action donnera lieu à une facturation pleine et entière.

Si la facturation est réalisée au prorata du nombre de participants, c'est le nombre de participants confirmés 30 jours avant le démarrage de l'action qui sera retenu. Toute annulation de participants intervenant moins de 30 jours avant le début de la formation ne pourra être prise en compte.

CYCLE D'APPROFONDISSEMENT

Étalé sur 18 à 24 mois, le Cycle d'Approfondissement dure 77 heures en présentiel, 119 heures en 100% à distance et 143 heures en Blended. Il aborde les principales régions viticoles françaises (Etude des particularités de chacun région, terroirs, appellations, spécificités, dégustations, etc ...).

La taille du groupe par session est limitée à 10 participants maximum.