

FORMATION en Présentiel, à Distance ou en Blended-Learning 2021

« Initiation à la Connaissance des Vins du Linéaire »

Ref : Module 1



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 présentiels 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 présentiels courtes (4 heures) en Centrale ou en Magasin pour une mise en application personnalisée en groupe.

1- DUREE DE LA FORMATION

Présentiel : 14 heures (2 jours)

100% à distance : 34 leçons au rythme de l'apprenant + 11 mises en situation + 4 classes virtuelles + livret pédagogique + Certification. Durée: Environ 32 heures

En Blended : idem 100% à distance + 7h en présentiel (Magasin ou Centrale)

2- LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les bases d'une bonne connaissance des Vins du linéaire pour un meilleur conseil et satisfaction accrue des clients, pour une plus grande clarté dans la présentation de l'offre et une rentabilité accrue du rayon:

- ❑ **connaître les caractéristiques essentielles (cartes, cépages, terroirs, type de vins ...) des principales régions viticoles françaises.**
- ❑ **développer un argumentaire de vente sur chaque région viticole permettant de maîtriser un conseil client pertinent sur l'offre du linéaire vins**
- ❑ **implanter avec cohérence l'offre Vins du Linéaire et tenant compte des différents Univers réglementaires et des différentes familles de vins présent dans le Linéaire Vins**

3- A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Pour qui :

- Responsables de Rayons Liquides prenant en charge le rayon vins
- Adjoint(e)s de chef de rayon
- Employé(e)s de rayon
- Employé(e)s de caisses du rayon liquides
- animateur de vente
- Responsable et adjoint rayons alimentaires (Poissonnerie, Charcuterie, Traiteur, Produits frais, etc...)

Prérequis :

- Aucun

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.

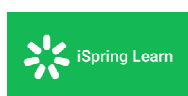
Des ateliers pratiques et des mises en situation sont proposés tout au long du parcours pour favoriser la transposition dans la situation professionnelle de chacun.

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

- ✓ La formation se structure sur 34 thèmes.
- ✓ Pour la formation à distance, ces thèmes sont abordés au rythme de l'apprenant.
- ✓ 11 mises en situation sont proposées à chaque étape pour consolider les acquis.
- ✓ 4 Classes virtuelles complètent la formation à distance.
- ✓ 1 évaluation des acquis via un QCM (en ligne dans le cadre de la formation à distance) finalise la formation.

➤ **Thème 1:**

Comprendre les différents Univers réglementaires du Linéaire Vins: AOP / IGP / VDT / Autres

➤ **Thème 2 :**

Comprendre les différents Univers de types de vins : "Vins tranquilles" / "Vins à bulles" / "Vins Moelleux et Liqueureux"

➤ **Thème 3 :**

Se familiariser avec la carte de France des Vins

Classe VIRTUELLE 1 (formation à distance)

➤ **Thème 4 à 34:**

Comprendre les régions viticoles, ses caractéristiques géographiques et climatiques, ses cépages, ses appellations et les caractéristiques gustatives des vins produits. Savoir vendre de façon simple et convaincante cette région au client.

➤ **Thème 4 à 8:**

L'essentiel à connaître sur les Vins du Val de Loire.

Mise en situation: 5 questions

➤ **Thème 9 à 10 :**

L'essentiel à connaître sur les Vins du Beaujolais.

Mise en situation: 5 questions

➤ **Thème 11 à 13 :**

L'essentiel à connaître sur les Vins de la Bourgogne.

Mise en situation: 5 questions

Classe VIRTUELLE 2 (formation à distance)

➤ **Thème 14 :**

L'essentiel à connaître sur les Vins de l'Alsace.

Mise en situation: 5 questions

➤ **Thème 15 à 16 :**

L'essentiel à connaître sur les Vins de Jura, Savoie et Bugey.

Mise en situation: 5 questions

➤ **Thème 17 à 22 :**

L'essentiel à connaître sur les Vins de Bordeaux.

Mise en situation: 5 questions

Classe VIRTUELLE 3 (formation à distance)

➤ **Thème 23 à 25 :**

L'essentiel à connaître sur les Vins du Sud-Ouest.

Mise en situation: 5 questions

➤ **Thème 26 à 28 :**

L'essentiel à connaître sur les Vins du Languedoc et Roussillon.

Mise en situation: 5 questions

➤ **Thème 29 à 31 :**

L'essentiel à connaître sur les Vins de la Vallée du Rhône.

Mise en situation: 5 questions

Classe VIRTUELLE 4 (formation à distance)

➤ **Thème 32 à 33 :**

L'essentiel à connaître sur les Vins de Provence.

Mise en situation: 5 questions

➤ **Thème 34 :**

L'essentiel à connaître sur les Vins de Corse.

Mise en situation: 5 questions

QCM final de Validation des Acquis

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 « Découvreur de l'Univers Vins – Niveau 1 ».



7- COUT PEDAGOGIQUE

- ✓ **Présentiel** : 1 490€ht/jour¹ (15 personnes maximum)
(14 heures – 2 jours)
- ✓ **100% à distance** : 590€ht/personne (32 heures) ou 3 650€ht/forfait 15 accès
(34 leçons + 11 mises en situation + 4 classes virtuelles + Certification)
- ✓ **Blended** : 4 390€ht (39 heures)/session
(Idem 100% à distance + 7h en présentiel (Centrale ou Magasin))
15 participants max 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'épargement, 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'épargement, 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 - 2021

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.