



# VERTUMNE

## Vins, Bières & Spiritueux

### TRAINING

### CENTER



Organisme Certifié  
N°2016/73436.1

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



## « PRÉPARATION A LA CERTIFICATION AFNOR

## ENGAGEMENT DE SERVICE SUR LE LINÉAIRE VINS »

**Ref : Module 4**

*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 2 modalités d'apprentissage:*

### **Formation en Présentiel :**

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

### **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**

- **En Présentiel :** 21 heures (3 jours. En magasin ou en Centrale)
- **En Blended-Learning :** accès formation à distance (34 leçons + 11 mises en situation + 4 situations virtuelles) + 7 heures en présentiel (1 jour. En magasin ou en Centrale)

## **2- LES OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Formation répondant au Cahier des Charges du Référentiel de la Certification AFNOR Engagement de Service sur le Linéaire Vins.

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

Dans le cadre de cette Formation préparatoire à la Certification Engagement de service AFNOR sur le Linéaire Vins, les principaux objectifs de formation sont les suivants:

- Rappel sur les bases de la dégustation des vins.**
- Apports théoriques sur l'élaboration des vins rouges, blancs secs, rosés, moelleux et pétillants.**
- Présentation des régions de production, caractéristiques de terroir, de cépage et de style de vins.**
- Travail sur les accords mets vins, le conseil clientèle, tableau des millésimes, etc....**
- Dégustation représentative d'une sélection de vins des principales régions françaises.**
- Travail sur les reconnaissances des caractéristiques organoleptiques des principales régions.**
- Travail sur la reconnaissance de la qualité d'un vin.**

### 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'apports théoriques (en Présentiel ou à Distance selon le choix) et de dégustations et d'évaluation des acquis (en Présentiel).

L'ensemble de la formation a pour objectif essentiel de donner aux participants tous les éléments nécessaires pour réaliser un conseil client pertinent, être capable de renseigner utilement un client sur son choix au sein des vins du linéaire, lui apporter des réponses sur ces interrogations en matière d'information présente sur les étiquettes, sur ces questions basiques sur le vin, sur les millésimes, les temps de conservation, etc...

Un document pédagogique, spécialement réalisé à l'attention des Responsables Liquides est remis à chaque participant.

**La partie théorique** est constituée d'apports sur les grandes régions viticoles françaises et les vins produits, l'élaboration des vins, les bases de la dégustation. Le contenu pédagogique intègre également des apports sur les accords mets et vins. L'approche privilégiée est d'apporter aux participants des éléments permettant de répondre aux questions fréquentes des clients sur leurs choix de vins par rapport à un plat.

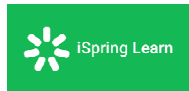
**La partie pratique** est mise en œuvre par des dégustations représentatives d'une sélection de vins de France présent en Linéaire. Cette dégustation vise à non seulement comprendre les caractéristiques gustatives des principales régions mais également à savoir les comparer et les conseiller.

### Modalité de la formation à distance :

La formation à distance se structure autour d'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.

Pour 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 votre tablette l'application **iSpring Learn** :



accessible sous :



## 5- EVALUATION DES ACQUIS DE LA FORMATION

Celle-ci est réalisée en présentiel.

- **Tests de reconnaissance de différents arômes présents dans le vin.**
- **Tests de reconnaissance de différents vins à l'aveugle.**
- **QCM de 40 questions couvrant les points abordés.**

Les tests permettent à chaque participant d'évaluer son niveau de compétence et sa capacité à conseiller les clients avec exactitude et professionnalisme.

En fonction des résultats aux différents tests, un Certificat est délivré à chaque participant :

**Taux de bonnes réponses >13/20 à l'issue du test QCM et > 50/100 au test de Dégustation**

⇒ *Certificat Connaisseur de l'Univers Vins.*



**Taux de bonnes réponses >15/20 à l'issue du test QCM et > 70/100 au test de Dégustation**

⇒ *Certificat Conseiller en Vins.*



## 6- PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

- ✓ La formation se structure sur 35 thèmes.
- ✓ En Blended-learning, ces thèmes sont au rythme de l'apprenant pour un confort d'apprentissage.
- ✓ 1 évaluation des compétences via un QCM

- **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 Liqueux”
- **Thème 3:**  
Se familiariser avec la carte de France des Vins
- **Thème 4:**  
Comment déguster un vin
  - Les aspects visuels, olfactifs et gustatifs
  - L'équilibre des saveurs
  - L'incidence des méthodes de vinification
- **Thème 5 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 5 à 8 :**  
L'essentiel à connaître sur les Vins du Val de Loire.
  - **Thème 9 à 10:**  
L'essentiel à connaître sur les Vins du Beaujolais.
  - **Thème 11 à 13:**  
L'essentiel à connaître sur les Vins de la Bourgogne.
  - **Thème 14**  
L'essentiel à connaître sur les Vins de l'Alsace.
  - **Thème 15 à 16 :**  
L'essentiel à connaître sur les Vins de Jura, Savoie et Bugey.
  - **Thème 17 à 22:**  
L'essentiel à connaître sur les Vins de Bordeaux.
  - **Thème 23 à 25:**  
L'essentiel à connaître sur les Vins du Sud-Ouest.
  - **Thème 26 à 28:**  
L'essentiel à connaître sur les Vins du Languedoc et Roussillon.
  - **Thème 29 à 31:**  
L'essentiel à connaître sur les Vins de la Vallée du Rhône.
  - **Thème 32 à 33:**  
L'essentiel à connaître sur les Vins de Provence.
  - **Thème 34:**  
L'essentiel à connaître sur les Vins de Corse.
- **Thème 35 :**  
Le conseil client en linéaire – Les réponses aux questions les plus fréquentes
  - ✓ Les questions/réponses sur les millésimes, les durées de garde
  - ✓ Les questions/réponses sur les étiquettes et ses mentions
  - ✓ Les questions/réponses sur les accords mets/vins
  - ✓ Les questions/réponses sur les guides
- **Evaluation des compétences - QCM final de Validation des Acquis**
  - ✓ Tests de validation des Acquis
    - Test de reconnaissance d'arômes
    - Test de reconnaissance de vins de plusieurs régions
    - Test de conseil clients et de connaissance générale sur les acquis

## 7- COUT PEDAGOGIQUE

- ✓ **Présentiel** : 1 490€ht/jour<sup>1</sup> (15 personnes maximum)  
(21 heures – 3 jours)
- ✓ **Blended** : 900€ht/inscrit\* (49 heures dont 7 heures en présentiel)  
(35 leçons + mises en situation virtuelles + 7h en présentiel (Centrale ou Magasin))  
2 inscrits 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.

## 8- 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).

**En Blended-Learning, l'accès à la formation à distance est ouvert dès réception du règlement.**

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

---

<sup>1</sup> Inklus 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.