

PROGRAMME FORMATION – LES SPIRITUEUX

Public visé : Demandeurs d'emploi, salariés, gérants TNS, saisonniers

Objectifs de formation : Perfectionner ses connaissances en Alcools forts, afin de sélectionner au mieux leurs achats, de conseiller la clientèle, de commercialiser des produits dans le respect de la réglementation liée au secteur.

Prérequis : Aucun

Moyens pédagogiques : Apport didactique d'un intervenant, acquisition des connaissances et mise en pratique à travers des dégustations et des jeux pédagogiques.

Suivi pédagogique : Exercices d'application évolutifs sont proposés tout au long de l'apprentissage, permettant de mettre en pratique toutes les notions du programme.

Modalité/déroulement : Formation en présentiel

Profil formateur : Mr RIOU Laurent – Consultant, spécialiste en formation Œnologie et Spiritueux

Durée : 2 jours - 14 heures

Dates : à définir avec le stagiaire

Nombre de stagiaires : de 1 à 12 stagiaires

Lieu de la formation : ATC FORMATIONS 85300 CHALLANS

Catégorie de l'action : Formation visant à l'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement de connaissances et favorisant son évolution et/ou insertion professionnelle – Programme 2018 – Version 2

Modalité d'évaluation : Attestations de présence – Quiz de connaissance

Responsable de stage : Mme LECORDIER Marion

Prestataire de la formation : ATC FORMATIONS CHALLANS

54 rue Carnot – 85300 CHALLANS – D'enregistrement 528500965 85

LES WHISKYS

La définition du Whisky
Son histoire / la distillation
Les différentes variétés
Vieillessement et mise en bouteille
Sa législation et catégories
Sa production mondiale et logique commerciales.
La consommation des whiskies en France
Les principaux pays producteurs

LES DIFFERENTES METHODES D'ELABORATION

Whisky de malt

Whisky de grain
Whisky irlandais
Whisky du Kentucky et du Tennessee
Whisky Japonais
Les spécificités organoleptiques
Les champs aromatiques et la carte des arômes
Comment reconnaître un bon Whisky et lequel choisir ?
La dégustation
Le service des whiskies et les accords possibles

CONSEILS / SERVICE ET VENTE / LEGISLATION

LE RHUM

Le Rhum
Les différentes variétés
Définition, histoire, législation.
Elaboration du Rhum, Rhum & Ron.
Comment reconnaître un bon Rhum et lequel choisir ?
De la dégustation à la vente.

LES REGLES ACCORDS METS ET ALCOOLS FORTS

Les règles et usages pour vous aider à réussir des associations
Recherche d'accords particuliers : l'union sacrée, l'apéritif, accord de couleur, Associations difficiles

CONSEILS ET ASTUCES

Comment lire une étiquette ?
Les différentes manières de servir : Conservation, température de service... Les idées reçues

CONSEILS DE VENTE

Conseils de vente / communication / supports
Jeux de rôles : mise en situation des stagiaires, analyse collective, axes d'améliorations

GESTION D'UNE CAVE

Les choix de gammes
Les achats et présentations
La commercialisation

LEGISLATION

Assurer le service en respectant les règles professionnelles.
Respecter la législation en vigueur concernant les produits.