



# LUDIVINUM

L'ÉCOLE DU VIN

## Programme de formation

# Communiquer sur les vins et spiritueux pour les valoriser et les vendre

*Formations assurées par Bernard Bruzac, ingénieur agronome œnologue.  
Durée totale : 13 jours = 91 heures.*

### **Moyens pédagogiques et d'encadrement:**

Documents réalisés par le formateur ou mis à disposition par les organismes professionnels du monde du vin et des spiritueux, vins et spiritueux sélectionnés, arômes et solutions de saveur, verres à dégustation et crachoirs. Tableau de conférence et rétro/vidéo projecteur.

### **Modalités d'évaluation :**

Mises en situation et questionnaires à visée professionnelle.

### **Objectifs : être capable de :**

- *Déguster les vins et spiritueux de manière professionnelle*
- *Maîtriser le vocabulaire de la dégustation pour présenter, valoriser et illustrer la qualité d'un produit pour réaliser un argumentaire et la présentation d'un vin*
- *Mener un entretien afin de qualifier le prospect/client , analyser le besoin de l'interlocuteur*
- *Expliquer la signification des mentions figurant sur une étiquette,*
- *Etablir un commentaire de dégustation pour présenter et valoriser les produits*
- *Accorder les mets et les vins pour apporter un conseil adapté au prospect/client.*
- *Acquérir la culture du vin et des spiritueux pour adopter une posture d'expert-conseil , qualifier le contact commercial et identifier son besoin.*
- *Expliquer l'incidence des techniques d'élaboration sur la qualité des vins et spiritueux pour valoriser les produits et , en adoptant une posture d'expert-conseil, identifier le niveau d'information du prospect/client, analyser ses besoins pour présenter un vin.*
- *Identifier l'origine d'un vin et d'un spiritueux et*
- *citer le ou les cépages entrant dans sa composition d'un vin*
- *Citer la matière première (pour un spiritueux)*
- *Assurer un système de veille sur les produits et les entreprises du secteur viti-vinicole , rechercher des informations sur l'évolution du marché , de l'offre, des comportements d'achat.*

## Module A : La dégustation des vins (2 jours =14 heures)

### Objectifs du module : être capable de

- *Déguster un vin de manière professionnelle*
- *Appliquer les différentes phases*
- *Maîtriser le vocabulaire de la dégustation pour présenter, valoriser un produit et réaliser un argumentaire*
- *Effectuer les gestes de la dégustation*
- *Etablir un commentaire de dégustation à l'aide d'une fiche pour présenter et valoriser les produits*
- *Sélectionner les verres les plus adaptés*
- *Evaluer l'âge relatif d'un vin en fonction de sa couleur*
- *Identifier des arômes et des défauts du vin*
- *Identifier un cépage par ses caractéristiques organoleptiques*

Définition de la dégustation

Outils et conditions de la dégustation

Les verres de dégustation

Le dégustateur

Physiologie de la dégustation

La composition du vin

L'examen visuel

L'examen olfactif

L'examen gustatif

L'équilibre des saveurs

La longueur en bouche

Le vocabulaire de la dégustation

Les fiches de dégustation

L'évolution et le vieillissement du vin

Conséquences organoleptiques des altérations du vin

Adapter la communication sur les caractéristiques organoleptiques du produit au type de client (professionnel /particulier)

### Exercices pratiques :

Reconnaissance des arômes des vins

Reconnaissance des défauts

Perception des saveurs fondamentales

Dégustation commentée de vins

## Module B : Les fondamentaux de culture de la vigne, les cépages (1 jour = 7 heures)

### Objectifs du module : Etre capable de

- *maîtriser le vocabulaire de base de la viticulture*
- *expliquer l'incidence des pratiques viticoles sur la qualité du vin.*
- *expliquer la signification des mentions figurant sur l'étiquette relatives au mode de culture pour valoriser les produits*
- *citer les principaux cépages cultivés en France, les régions où on les trouve*
- *expliquer la notion de précocité d'un cépage*

Les saisons de la vigne

Les facteurs de la qualité au vignoble

Le climat

Le sol

Le terroir

Les cépages principaux et leurs caractéristiques

Viticultures raisonnée, biologique et biodynamique.

## Module C : L'œnologie et l'élaboration du vin (1 jour = 7 heures)

### Objectifs du module : être capable de

- *maîtriser le vocabulaire de base de l'œnologie*
- *expliquer l'incidence des pratiques œnologiques sur la qualité du vin pour valoriser les produits*
- *expliquer la signification des mentions figurant sur l'étiquette relatives à la vinification.*
- *citer les principales étapes de l'élaboration des vins*

Le raisin et les vendanges

Principes généraux de la vinification

Les fermentations

La vinification des vins rouges

La vinification des vins blancs

La vinification des rosés

Les vins effervescents

Les vins « nature »

L'élevage des vins

Le bois et le vin

L'évolution du vin en bouteilles

## Module D : Vendre les vins et spiritueux (1 jour = 7 heures)

### Objectifs : être capable de

- *expliquer la signification des mentions figurant sur une étiquette.*
- *expliquer les différences entre les catégories de vins*
- *identifier ses prospects*
- *assurer une veille sur les produits de la filière*
- *valoriser des produits/producteurs*

Prospecter un secteur de vente (Les acteurs de la filière : identifier les clients potentiels/prospects)

Assurer une veille professionnelle et commerciale : revues, sites internet, newsletters, Etude de document : Les achats de vins tranquilles

Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité (objectifs, marché cible, événements, salons...)

Prospecter à distance (réseaux sociaux, publicité, email marketing)

Prospecter physiquement (salons, visites de magasins, restaurants...)

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte (tableaux de bord...)

Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

Représenter l'entreprise et valoriser son image la fiche technique, outil de présentation et de valorisation de l'entreprise et du produit,

Conduire un entretien de vente

Assurer le suivi de ses ventes (tableaux de bord)

Fidéliser son portefeuille client (communication régulière, remises, cadeaux...)

Les différentes catégories de vins : AOP, IGP, vin de France

La production de vins en France

Lire une étiquette de vin, les mentions obligatoires et facultatives

## Module E : **Conservation et service des vins, les accords des mets et des vins (1 jour = 7 heures)**

### Objectifs : être capable de

- *Conserv*er les vins dans les conditions optimales
- *Décider de décanter /aérer ou pas une bouteille*
- *Servir les vins dans le respect des produits*
- *Accorder les mets avec les vins pour apporter un conseil adapté au client/prospect*
- *Sélectionner le vin ou le plus adapté dans une liste proposée ou parmi les différentes régions, appellations et cépages*

Les différents types de caves

Le vin en bouteilles, le vieillissement et la conservation

Influence des conditions extérieures : température, aération

Les verres à dégustation

Conserv

er une bouteille entamée

La dégustation des mets

La vue, les arômes et les saveurs élémentaires

Les habitudes culturelles ou régionales

Les alliances classiques

Les accords de contrastes

Les catalyseurs

Le vin à l'apéritif

L'action des plats sur la dégustation des vins

Identifier les besoins et conseiller un client sur un accord mets et vins

## Module F: **Connaissance des régions viticoles françaises (5 jours = 35 heures)**

### Objectifs : être capable de

- *Citer les principales appellations d'une région viticole, la couleur des vins produits et le ou les cépages qui y sont cultivés pour présenter et valoriser les produits*
- *Donner les caractéristiques organoleptiques des vins des principales régions françaises*
- *En lisant une étiquette, de donner la région d'origine, le ou les cépages*
- *Localiser une appellation dans sa région*
- *Choisir le vin d'une région approprié à un plat proposé pour conseiller un client/prospect*
- *Citer les faits historiques marquant l'histoire de la vigne et du vin*

Languedoc-Roussillon : 1 jour

Bordeaux, Sud ouest : 1 jour

Bourgogne et Beaujolais : 1 jour

Vallée du Rhône, Provence : 1 jour

Val de Loire, Alsace, Champagne : 1 jour

### Programme pour chaque région :

Présentation générale

Terroirs et cépages

Appellations et production

Dégustation commentée de vins représentatifs de la région

## Module G: Les vins étrangers (1 jour = 7 heures)

### Objectifs: être capable de

- Citer les principaux pays producteurs de vins
- Citer les principaux cépages cultivés dans les principaux pays étrangers
- Identifier les spécificités géographiques des terroirs étrangers
- Donner la signification des mentions figurant sur une étiquette pour présenter et valoriser les produits

Présentation de la viticulture européenne

Les principaux producteurs européens: l'Italie, l'Espagne et le Portugal.

Le « Nouveau Monde »

Vignobles et vins d'Amérique du Nord et du Sud, d'Australie et d'Afrique du Sud.

Dégustation commentée de vins étrangers

## Module H: Déguster et connaître les spiritueux (1 jour = 7 heures)

### Objectifs: être capable de

- Maîtriser le vocabulaire des spiritueux pour présenter et valoriser les produits
- Donner les différentes phases de la dégustation
- Expliquer les méthodes d'élaboration
- Identifier la matière première d'un spiritueux
- Citer les additifs autorisés

Le marché des spiritueux et les produits en France

La distillation

L'élaboration des spiritueux et les différents types

La dégustation des spiritueux

Le Cognac et l' Armagnac

Les whisk(e)ys

Les rhums

Les alcools blancs, eaux de vie de marc, de fruits, les liqueurs

Dégustation commentée de spiritueux