Module 9 - Préparation à la "Certification Engagement de Service AFNOR sur le linéaire Vins"

Formation Présentiel ou Blended-Learning …
parce que sans dégustation, les connaissances ne restent que théoriques!

Pour répondre aux besoins des Chefs de Rayon Liquides et de leurs collaborateurs et pour plus de flexibilité, VERTHÉMIS TRAINING CENTER propose ces formations selon 2 modalités d'apprentissage:

Formation en Présentiel :
Formation en groupe, dans vos locaux ou en Centrale, et personnalisable. **Nous Contacter (verthemis@verthemis.com ou Tel : 02 41 54 38 82) pour connaître les modalités et dates des sessions.**

Formation Blended-Learning
Les formations Blended-Learning exploitent tous les avantages de la formation à distance pour maximiser le confort de l'apprenant : tous les apports théoriques de l'apprentissage sont mis à disposition sur notre plateforme de formation. L'apprentissage théorique individuel est donc modulable, au rythme de l'apprenant. Des mises en situation, des interactions, de multiples ressources (vidéos, fiches outils, livret pédagogique, module e-learning …) sont librement accessibles depuis un ordinateur, une tablette ou un téléphone avec connexion wifi, que ce soit de chez lui ou de ses locaux professionnels, indépendamment de sa situation géographique.

Mais le vin ne s'apprenant pas que dans des livres, des séquences présentielles en Centrale ou en Magasin permettent la mise en application personnalisée au travers de dégustations d'une large gamme représentative de vins accompagnés d'échanges avec le formateur et entre les participants.

*Bien entendu, certaines de nos formations sont également proposées en **100% à distance. Nous consulter.***

1- LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

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.

Programme de l'offre de formation - 14/10/2026 08:37:06 UTC+2

2- DUREE DE LA FORMATION

La durée totale de la formation est : *14h00*

3- A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

PUBLIC CIBLE

Responsables et manager de Rayons Vins, Adjoint(e)s de chef de rayon, Employé(e)s de rayon, Employé(e)s de caisse, Animateurs de vente, Responsable et adjoint rayons alimentaires (Poissonnerie, Charcuterie, Traiteur, Produits frais, etc…)

PRÉ-REQUIS

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 3 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.

5- PROGRAMME DE LA FORMATION

La pédagogie se structure autour d'apports théoriques et de dégustations et d'évaluation des acquis. 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… Cette formation précise également les éléments indispensables qu'il convient de mettre à disposition des clients dans le cadre de la Certification AFNOR.

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.

Programme de l'offre de formation - 14/10/2026 08:37:06 UTC+2

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.

- 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 Liquoreux"
- 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 chacune des 6 principales régions viticoles, leurs caractéristiques géographiques et climatiques, leurs cépages, leurs appellations et les caractéristiques gustatives des vins produits. Savoir vendre de façon simple et convaincante cette région au client.

Evaluation des compétences - QCM final de Validation des Acquis

- Tests de validation des Acquis: (1) Test de reconnaissance de vins de plusieurs régions, (2) Test de conseil clients et de connaissance générale sur les acquis.

6- VALIDATION DES ACQUIS - CERTIFICAT

Deus tests sont proposés en fin de formation: (1) - Tests de reconnaissance de différents types de vins à l'aveugle. (2) - QCM de 40 questions couvrant les points abordés. En fonction des résultats: Certificat: "Connaisseur de l'Univers Vins - Niveau 2" Taux de bonnes réponses >13/20 à l'issue du test QCM et > 50/100 au test de Dégustation Certificat: "Conseiller Expert Vins" Taux de bonnes réponses >15/20 à l'issue du test QCM et > 70/100 au test de Dégustation

Si la formation dispensée inclus une validation des acquis, l'apprenant ayant obtenu un résultat supérieur à 80% de bonnes réponses se verra remettre un Certificat :

En fonction des résultats des tests de fin de formation: Certificat : "Connaisseur de l'Univers Vins. Niveau 2" Conditions: Taux de bonnes réponses >13/20 à l'issue du test QCM et > 50/100 au test de Dégustations ou Certificat : "Conseiller Expert en Vins". Conditions: Taux de bonnes réponses >15/20 à l'issue du test QCM et > 70/100 au test de Dégustations

7- MODALITE D'INSCRIPTION et MODE DE REGLEMENT

Celui-ci dépend de la nature de la formation :

- ✓ Blended-Learning :
  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,

Programme de l'offre de formation - 14/10/2026 08:37:06 UTC+2

attestation de formation) ainsi que le Certificat délivré suite à l'examen de certification à distance.

- ✓ 100% Présentiel:
  Une Convention de Formation sera signée avec l'organisation demandeur de la formation (Magasin ou Centrale) qui gérera 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).

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.

Nos actions de formation sont réalisées et facturées conformément à nos Conditions Générales.

Programme de l'offre de formation - 14/10/2026 08:37:06 UTC+2