



VERTUMNE

Vins, Bières & Spiritueux

TRAINING CENTER



Organisme Certifié
N°2016/73436.1

OFFRE FORMATION Blended-Learning 2022

Module 10 - Préparation à la "Certification Engagement de Service AFNOR sur le linéaire Vins"

**Formation Blended-Learning ...
parce que sans dégustation, les connaissances ne restent que
théoriques!**

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 présentielle 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, nos formations sont également proposées en **100% 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.***

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

2- DUREE DE LA FORMATION

Cette formation comprend une partie à distance, incluant des leçons accessibles au rythme de l'apprenant, des mises en situations et des classes virtuelles, ainsi qu'une partie en **Présentielle permettant des dégustations, échanges et mises en pratiques. 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 (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.
 - o Thème 1: Comprendre les différents Univers réglementaires du Linéaire Vins: AOP / IGP / VDT / Autres
 - o Thème 2: Comprendre les différents Univers de types de vins : "Vins tranquilles" / "Vins à bulles" / "Vins Moelleux et Liqueux"
 - o Thème 3: Se familiariser avec la carte de France des Vins
 - o Thème 4: Comment déguster un vin □ Les aspects visuels, olfactifs et gustatifs □ L'équilibre des saveurs □ L'incidence des méthodes de vinification □
 - o 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
 - o Tests de validation des Acquis o Test de reconnaissance de vins de plusieurs régions o Test de conseil clients et de connaissance générale sur les acquis

6- VALIDATION DES ACQUIS - CERTIFICAT

□ Tests de reconnaissance de différents vins à l'aveugle. □ 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

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 En fonction des résultats des tests de fin de formation:
Certificat : "Connaisseur de l'Univers Vins. Niveau 2" ou Certificat : "Conseiller Expert en Vins".

7- COUT PEDAGOGIQUE

Toutes nos formations sont proposées soit en Blended-Learning, soit en 100% Présentiel.

- ✓ **Blended-Learning** : nous consulter pour le devis de l'offre **intégrant l'accès à la formation à distance pendant 3 mois ainsi que la partie Dégustations en présentiel.**

- ✓ **100% Présentiel** : 1 490€ht/jour¹ (15 personnes maximum)

8- MODALITE D'INSCRIPTION et MODE DE REGLEMENT

- ✓ **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, 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 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).

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.

¹ *Inclus le déplacement du Formateur. Ne comprend pas le matériel, les vins dégustés, location éventuelle de salle.*