Module 8 - "Réussir sa Foire aux Vins. Construire un Conseil client sur les vins phares du Catalogue"

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

Cette formation est proposée en Présentiel (7 Heures de formation) ou en Blended-Learning (4h de formation en présentiel et 10h de formation accessible en ligne, au rythme de l'apprenant). Les objectifs sont:

- ✓ Acquérir les connaissances nécessaires sur les principaux vignobles de France présents dans le Catalogue Foire aux Vins afin de retranscrire un Conseil Client pertinent.
- ✓ Sur la sélection de vins mis en avant pendant la Foire, maitriser un argumentaire de vente convaincant et générateur d'acte d'achat. Valoriser son offre et augmenter la satisfaction client.
- ✓ Acquérir, sur chacun des grands vignobles de France, les éléments clés pour présenter la région, ses caractéristiques et ses éléments de différentiation.
- ✓ Disposer sur chaque produit mis en avant (Sélection Nationale et/ou Sélection Régionale), de l'argumentaires de vente client.

Programme de l'offre de formation - 14/10/2026 10:04:08 UTC+2

- ✓ Développer sa capacité à conseiller le client sur l'ensemble de l'offre Foire aux Vins et augmenter les actes d'achat.

- ✓ Décrypter et restituer aux clients les informations figurant sur les étiquettes, les conseils de garde et des accords mets vins adaptés.

2- DUREE DE LA FORMATION

La durée totale de la formation est : *7h00*

3- A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

PUBLIC CIBLE

Responsables et manager de Rayons Vins, Responsables de la Foire aux Vins, Adjoint(e)s de chef de rayon, Employé(e)s de rayon en contact avec la clientèle du rayon, Employé(e)s de caisse, Animateurs de vente, Conseillers en rayon

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. La formation en présentiel permet la dégustation d'une sélection des vins retenues pour la Foire aux Vins, de travailler sur l'argumentaire de vente et sur le conseil client.

5- PROGRAMME DE LA FORMATION

7h de formation en présentiel consacrées à la dégustation d'une gamme de vins présents dans le Catalogue Foire aux Vins et à la construction de l'argumentaire de vente. 14 h de formation en Blended-Learning se décomposant en 4h en présentiel (dégustation d'une sélection de vins présents sur la Foire aux Vins), et de 10h de formation accessible en ligne, au rythme de l'apprenant, et couvrant toutes les informations nécessaires pour bien conseiller aux clients les différentes région viticoles du Catalogue.

- o Thème 1: Présentation générale de l'Offre FAV

Programme de l'offre de formation - 14/10/2026 10:04:08 UTC+2

- Thème 2 à 10: Chaque leçon va détailler l'offre d'une région spécifique en abordant les points suivants :
- L'argumentaire pour vendre la région • Savoir situer la région • Ses cépages et ses caractéristiques gustatives générales
- Les fiches techniques et argumentaires de vente de l'offre Sélection Nationale
- Les fiches techniques et argumentaires de vente de l'offre Sélection Régionale

6- VALIDATION DES ACQUIS - CERTIFICAT

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 :

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, 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 10:04:08 UTC+2