



Public

Professionnel de la restauration
Tout public
Formation professionnelle
continue pour adulte



Pré-requis

Aucun



Durée

2 jours – 14 heures
Horaires : 09h00 – 12h00
14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement
avant la formation.

Pédagogie en face à face :
alternance entre les
connaissances "terrain" et les
apports théoriques.

Écoute active des besoins,
réponse aux attentes tout en
respectant les objectifs
pédagogiques fixés.

Échange avec le ou les
stagiaires afin de faire ressortir
les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des
exercices issus du vécu
professionnel des participants.

Remise d'un support de cours
numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de
formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers
un cas pratique à chaque fin de
module.

FAIRE LA CARTE DES VINS DE SON ETABLISSEMENT

Objectif

- Sélectionner une gamme de vin et un nombre de vins cohérent en rapport avec son commerce
- Préparer une fiche technique par produit pour connaître son prix d'achat et ses marges à la vente
- Sélectionner les fournisseurs en mesure de répondre à notre demande
- Mettre en place un tableau de suivi des ventes
- Mettre en place une cave de manière attractive pour le client

PROGRAMME

- **Préparer une gamme de vin cohérente**
Sélectionner parmi les différentes régions viticoles, les différents cépages et les différentes appellations de France un nombre de bouteilles de vin
- **Fiche technique**
Créer un tableau Excel permettant de maîtriser ses coûts
- **Sélectionner les fournisseurs**
Grâce à nos réseaux, trouver les meilleurs fournisseurs, capable de répondre à nos attentes (délai de commande, frais de port, délai de livraison)
- **Mettre en place un tableau de suivi des ventes**
A l'aide de la caisse enregistreuse, faire un tableau de suivi des ventes
- **Mettre en place la cave**
Préparer un merchandising attractif (coup de cœur du caviste, récoltant)
Un rangement cohérent pour que le client trouve facilement son vin