# Connaître le vin pour mieux le vendre

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1801083F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

## Présentation de la formation

### Objectifs

Savoir mettre en évidence les caractéristiques principales d'un vin pour le présenter à la clientèle avec un vocabulaire approprié
Acquérir les capacités à analyser un vin
Proposer les meilleurs accords vins et mets
Rendre sa carte plus attractive pour optimiser les ventes
Savoir décrire la typicité des principales appellations des régions

### Programme

Les mécanismes de l'analyse sensorielle
Les secrets de l'élaboration, découverte des différents vignobles (vinification, élevage, terroir, AOP, IGP, cépages)
Univers des vins et leurs cartes (bouteille, service des vins, stockage et conservation

## Certifications préparées et métiers visés

| Niveau d'entrée | Niveau de sortie |
|---|---|
| **Niveau CAP, BEP** | **Sans niveau spécifique** |

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité | Lieu | Du | Au |
|---|---|---|---|---|
| 2208515S | Présentiel | Saint-Jean-la-Poterie | 10/02/2026 | 31/12/2026 |

Source : GREF Bretagne #1801083F