

CRÉER – GÉRER
VALORISER
SON ACTIVITÉ VIN



PRÉSENTATION



PRÉSENTATION

IMPACTANTE

La formation s'adresse aux actifs, professionnels, et futurs professionnels désireux de **développer rapidement leurs connaissances de la dégustation du vin et son environnement commercial**.

Elle vise à renforcer leur légitimité dans le secteur et à mieux répondre aux attentes de leurs clients, qu'ils soient particuliers ou professionnels. Tout en les aidant à **développer et valoriser leur activité**, existante, ou en cours de création.

INSPIRANTE

Grâce à une approche complète, vous acquerez des notions essentielles sur le vin et son commerce. Un **livret de formation enrichi d'une section "Aller plus loin"** vous permettra de vous entraîner et de perfectionner vos compétences après la formation.

Les participants du module "Entrepreneuriat" auront également accès à un **centre de ressources dédié, conçu pour les accompagner dans le développement de leur activité**.

MOTIVANTE

Enfin, l'expérience variée de votre formateur apporte une dimension concrète et appliquée, en lien direct avec votre projet professionnel.

DÉTAILS DE LA FORMATION	03	LE PROGRAMME	07
MODULE VIN	04	LES POINTS FORTS	08
MODULE COMMERCE	05	LE FORMATEUR	09
MODULE ENTREPRENEURIAT	06	L'ECOLE DES VINS DU LANGUEDOC ...	10

DÉTAILS DE LA FORMATION



Prérequis

Etre majeur pour la dégustation du vin.

Disposer d'un ordinateur pour le Module Entrepreneuriat.

Public visé

Toute personne exerçant une activité commerciale dans le vin, souhaitant créer son activité, ou en reconversion. Qui souhaite améliorer ses connaissances du vin et valoriser qualitativement et financièrement son activité.

Modalités et délais d'accès

Inscription sur le site ou à l'accueil de l'Ecole du vin du Languedoc.

Jusqu'à 1 mois avant la date de formation.

Durée et localisation

4 jours pour les Modules Vin + Commerce.

6 jours avec le Module Entrepreneuriat supplémentaire.

La formation a lieu au Mas de Saporta - 34970 Lattes.

Modalités pédagogiques

La formation se déroule en présentiel dans les locaux de l'Ecole des vins du Languedoc.

Elle est animée par le formateur ayant créé la formation et ses supports.

Pour assurer une méthode pédagogique participative et adaptée à chaque stagiaire, nous limitons le nombre de participants à 12 stagiaires.

Moyens pédagogiques et méthodes

Un livret pédagogique et de travail est fourni pour chaque stagiaire.

Environ 18 vins dégustés pour rapprocher la théorie et la pratique.

Apport du formateur

Anecdotes pertinentes sur les cas théoriques.

Rapprochement du projet de chaque stagiaire au support étudié.

OBJECTIFS

MODULE VIN



Connaissance des vins et des facteurs influents sur les qualités organoleptiques :

- Analyser ses qualités organoleptiques.
- Comprendre l'influence de la vinification et du vieillissement en bouteille sur le style et la qualité des vins.
- Comprendre l'influence des facteurs environnementaux, des différentes pratiques viticoles, de la vinification et du vieillissement en bouteille sur le style et la qualité des vins élaborés à partir des principaux cépages.

Maîtrise des étapes de dégustation, prise de notes et classification d'un vin :

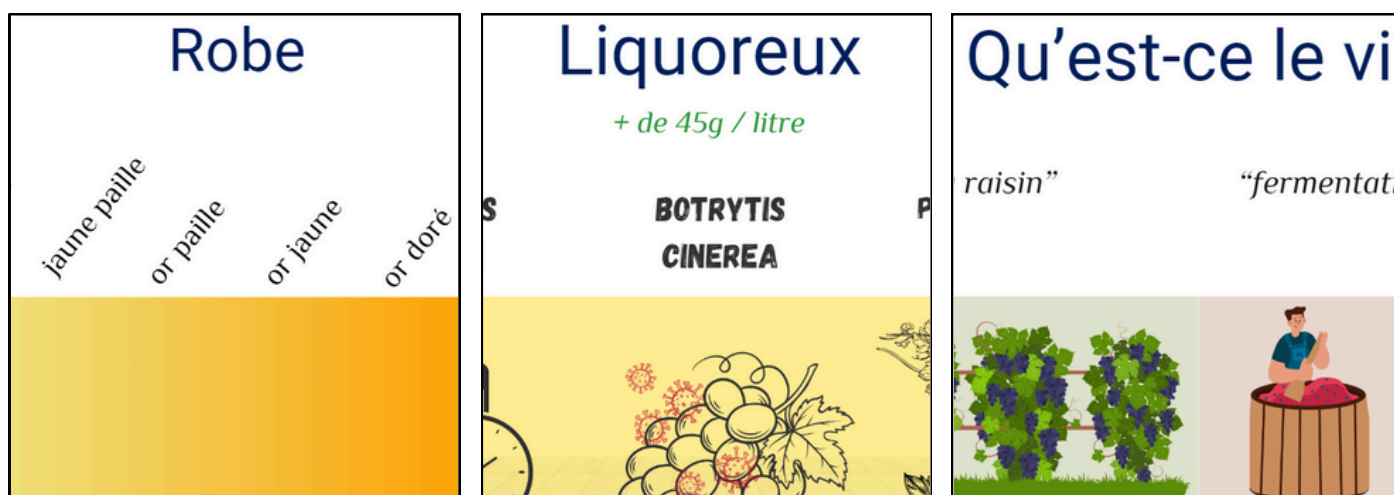
- Procéder à une dégustation analytique d'un vin.
- Maîtriser le vocabulaire professionnel adapté à la dégustation.
- Synthétiser des notes de dégustation claires et réutilisables.

Elaboration d'une offre vin pertinente en fonction de son identité et des tendances :

- Identifier un vin à partir de son étiquette.
- Connaître le style et la qualité des vins produits à partir des principaux cépages rouges et blancs de chaque région.

Compréhension des accords mets & vins :

- Différencier les différents types d'accords.
- Conseiller le vin en accord avec un met, savoir en parler.



OBJECTIFS

MODULE COMMERCE

**Maîtrise des tendances pour positionner son offre, créer un support de vente :**

- Identifier les tendances actuelles en fonction de son emplacement géographique.

Adaptation et optimisation de ses achats, stocks et marges :

- Identifier les principaux facteurs qui influent sur la prix et le rapport qualité / prix d'un vin.
- Identifier les principaux facteurs qui génèrent un prix d'achat le plus avantageux.

Promotion, conseil, service actif et interactif :

- Expliquer au client les différents facteurs environnementaux (histoire, géographie, géologie, climat...) et techniques (méthodes d'élaboration et de vieillissement, cépages, techniques culturales...) qui influencent les caractéristiques organoleptiques d'un vin proposé.
- Comprendre les principes et pratiques de base liés à la conservation et au service du vin, ainsi qu'aux accords mets et vins.
- Sélectionner un matériel pertinent pour la garde et le service du vin.
- Susciter une interaction avec le client, lui faire vivre une expérience sensorielle

Amélioration qualitative :

- Maîtriser et adapter ces notions pour son activité vin, pour fidéliser, augmenter ses ventes et la satisfaction client.

Calculer sa marge

PRIX DE VENTE € TTC	TVA	PRIX DE VENTE € HT	COÛT MATIÈRE HT	MARGE BRUTE HT	% MARGE	% COÛT MATIÈRE
20	20%		4			

Coût d'achat

PRIX BOUTEILLE	X € HT
TRANSPORT	<i>franco ?</i>
STOCKAGE	<i>local, arger</i>
COMMANDE	<i>salaire, bu</i>
DISTRIBUTION	<i>emballages</i>
PROMOTION	<i>étiquetage,</i>

OBJECTIFS

MODULE ENTREPRENEURIAT



L'adéquation homme / projet :

- Identifier ses forces et faiblesses en tant qu'entrepreneur vis à vis de son projet, de ses objectifs.
- Evaluer l'adéquation avec sa vie personnelle et professionnelle.

Les notions clés de la vie d'une entreprise :

- Connaître les notions de bases liées à l'exploitation d'une entreprise.
- Comprendre les termes financiers liés au compte de résultat.
- Définir quelle est la forme juridique et les régimes les plus adaptés.
- Comprendre les obligations et les optimisations liées à sa forme juridique.

Les étapes clés de la création et du développement d'une entreprise :

- Identifier les opportunités et les contraintes de votre projet entrepreneurial.
- Evaluer les ressources nécessaires à la création et à la gestion de votre projet.
- Analyser et planifier sa stratégie commerciale, son persona.
- Réaliser un Benchmark et adapter son offre.
- Réaliser les différentes étapes d'un business plan cohérent.

Les outils essentiels de la gestion entreprise :

- Identifier ses instruments de pilotage liés à ses besoins en gestion.
- Créer et optimiser ses outils de gestion.

Tendances

- 1 - Consommer autrement :** Alimen
Respor
- 2 - Acheter autrement :** Occasi
Circuit
- 3 - Transformer** Louer -
- 4 - Travailler autrement :** Bien ét
Concep
- 5 - Vivre plus longtemps** Santé b

Zone de chalandise

Valeur d'une En

ACTIFS

FONDS DE COMMERCE	-	MURS COMMERCIAUX
LIQUIDITÉS	-	ACTIFS FINANCIERS
BREVETS	-	CLIENTS UTILISATEUR
RENTABILITÉ	-	CHIFFRE D'AFFAIRE



PROGRAMME

Jour 1 - Module vin - 8 heures

- ▶ L'étape visuelle
- ▶ L'étape olfactive
- ▶ L'étape gustative
- ▶ Les cépages

Jour 2 - Module vin - 7 heures

- ▶ Les sols
- ▶ Les vinifications
- ▶ Les élevages
- ▶ Le vieillissement

Jour 3 - Module vin - 7 heures

- ▶ Les états du vin
- ▶ Les appellations
- ▶ Les labels
- ▶ Les accords mets & vins

Jour 4 - Module commerce - 7 heures

- ▶ Les Tendances
- ▶ La carte des vins
- ▶ Les achats
- ▶ Les stocks
- ▶ Les marges
- ▶ Le conseil
- ▶ Le service

Jour 5 - Module entreprises - 7 heures

- ▶ Les types de structures
- ▶ Votre idée
- ▶ Etude de marché
- ▶ Etude commerciale
- ▶ Etude financière
- ▶ Le Business Plan
- ▶ Création et démarrage

Jour 6 - Module outils entrepreneurials - 7 heures

- ▶ Outils de gestion
- ▶ Outils de facturation
- ▶ Devis et comptabilité
- ▶ Marketing



POINTS FORTS

Un livret de formation pour mieux retenir

Chaque section de la formation est accompagnée de sa page à compléter pour maintenir un apprentissage actif, et vérifier l'acquisition du savoir du stagiaire.

Une section "Aller plus loin"

En complément, pour chaque section, plusieurs dégustations, découvertes, visites sont proposées pour prolonger l'apprentissage et pour légitimer la place du stagiaire auprès de la profession et des clients.

Une école des vins historique

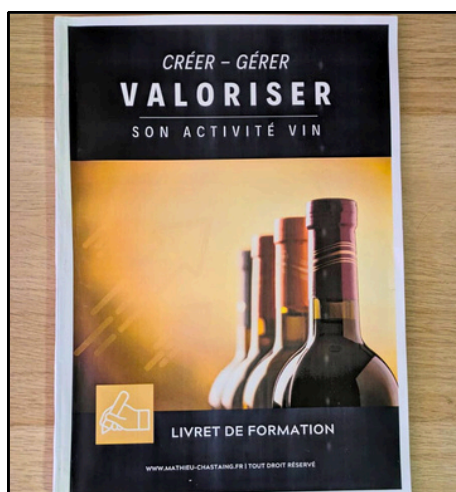
Un lieu au cœur du Syndicat de l'AOP Languedoc, une maison des vins permettant l'accès à toutes les AOP de la région et une salle de dégustation professionnelle.

Un formateur expérimenté

Une pédagogie active, basée sur l'échange, l'analyse et la mise en pratique des besoins des stagiaires et de leur projet.

Méthodologie

- | | | |
|------------------------------|---|--|
| • Savoir | → | Quizz / QCM |
| | | Échanges entre formateur et stagiaires |
| • Relier à compétence réelle | → | Exercices entre sessions |
| • Mise en situation | → | Exemples d'expériences formateur |
| • Ancrer le savoir | → | Livret avec phrases à trous |
| | | Rappel des informations |
| • Savoir faire | → | Livret "Aller plus loin" |





LE FORMATEUR

Création et gérance de 2 bars à vins de 2010 à 2022.
Freelance depuis 2022.

Responsable caviste à la Maison des vins du Languedoc 2022-2023.

Formateur à l'Ecole des vins du Languedoc et d'autres organismes en France.

Sommelier événementiel dans le sud de la France. Animations, seul, jusqu'à 80 personnes autour du vin et de la gastronomie, pour séminaires, team building...

Sommelier d'affaires pour la valorisation de l'image de marques et d'entreprises lors d'événements et de salons partout en France.

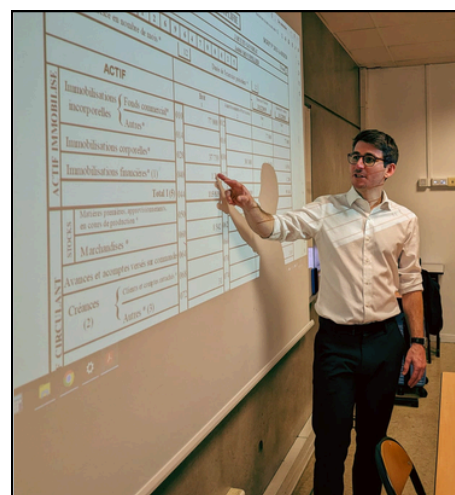
Conseil et accompagnement pour la création d'activités vins. Notamment pour la Maison du vin du Marcillac et la valorisation des vins de l'AOP Marcillac.

Ambassadeur CHR pour la notoriété de l'appellation Grés de Montpellier.

Intervenant à Montpellier Management pour les Master 2 Marketing et Commerce du Vin : cours de Création, Reprise d'Entreprise Viti-vinicoles.

Dégustateur et jury pour les guides et concours.

Co-auteur du guide 100% biodynamie, seul guide des vins en biodynamie en France.



L'ÉCOLE DES VINS DU LANGUEDOC



Grâce à son emplacement privilégié et à son **partenariat avec le Syndicat AOP Languedoc**, l'École des Vins du Languedoc bénéficie d'une **expertise reconnue**, d'un **vaste réseau professionnel** et d'une infrastructure optimale pour dispenser ses formations dans les meilleures conditions.

La salle de dégustation professionnelle offre un cadre idéal pour l'analyse sensorielle des vins, permettant aux participants de se mettre dans la peau des experts qui évaluent les cuvées pour **les plus grands guides et revues spécialisées**.

Tous les formateurs sont encore et toujours des professionnels de la filière. Qu'ils soient œnologues, sommeliers, vigneron, responsables commerciaux ou à leur compte, leurs activités professionnelles actuelles leur permettent d'être des formateurs **pertinents et enrichissent les formations d'anecdotes réelles et concrètes**.

La Maison des Vins du Languedoc, sa boutique attenante, constitue un **atout supplémentaire** en proposant une large sélection de références locales. Les formateurs y trouvent une ressource précieuse pour **animer leurs ateliers** en sélectionnant des vins représentatifs de la théorie.

L'école propose également des **formations certifiantes reconnues**, telles que le Master Level Sud de France (formation en 2 jours sur les vins de la région Languedoc) et les niveaux WSET 1, 2 et 3 (formation axée sur les principales régions viticoles mondiales), renforçant ainsi son rôle de référence en matière d'apprentissage du vin.





**Ecole des Vins
du Languedoc**

Une question? Contactez-nous.

 WWW.ECOLEDESVINSDULANGUEDOC.COM

 ECOLEDESVINS@LANGUEDOC-AOC.COM

 04.67.06.04.44