



L'AVINEUR
Savoir qui nous buvons



ACTION DE FORMATION

ATELIER & FORMATIONS VIN

Vous êtes dans la
restauration, sommelier,
caviste, épicier, agent
commercial, négociant,
grossiste en vins ?

**Parfait, vous êtes
au bon endroit !**



Sommaire

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients

Présentation de l'Avineur

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients

Notre constat :

Dans ce contexte particulier, les attentes du consommateur évoluent très vite, le vignoble est en pleine mutation, la digitalisation entraîne de nouvelles habitudes de consommation, bref, il faut s'adapter en permanence et mieux comprendre votre marché.

Nous tardons trop souvent à faire notre propre mise à jour, allant même jusqu'à attendre les 1ers signes de dégradation comme :

- Une baisse du Chiffres d'affaires et perte de clients
- Des équipes moins motivées et un turnover plus important
- Une dévalorisation de son métier (voire de soi-même)
- Une baisse significative d'énergie et de motivation
- Une vie personnelle affectée...

Nous avons tous connus ces moments !

Nos suggestions

Vous proposer une formation complète sur la commercialisation des vins. Nous organisons ainsi différentes séquences s'adaptant à toutes vos contraintes.

3 séquences :

→ Technique

Maîtriser la dégustation d'un vin, son service et appréhender différemment les accords mets et vins.

Mieux comprendre les régions viticoles au travers des aspects environnementaux, commerciaux et sociétaux.

→ Commerciale

Savoir valoriser sa gamme de vins avec des mots simples

→ Gestion

Élaborer une sélection de vins pertinente.
Maîtriser ses stocks et ses relations fournisseurs.

Votre bénéfice

- ✓ Motiver vos équipes régulièrement (et vous-même !)
- ✓ Valoriser vos compétences et celles de vos collaborateurs
- ✓ Renforcer votre crédibilité auprès de vos partenaires et clients
- ✓ S'adapter aux besoins du consommateur et proposer une offre pertinente
- ✓ Créer une dynamique propice à de belles ventes.
- ✓ S'épanouir au mieux dans son travail.

Nos valeurs

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients



Professionnel

Des passionnés mettant
à disposition leur expérience



Humain

La rencontre d'homme et de
femme avant tout !



Flexibilité

S'adapter à vous



Simplicité

Des échanges clairs et pré-
cis, sans prétention



Excellence opérationnelle

Une approche concrète et
personnalisée à votre entreprise

La Formation

«Commercialisation du vin»

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients

FORMATION

Commercialisation du vin

70 h

OBJECTIFS

- Mieux comprendre la dégustation d'un vin et les accords mets et vins.
- Acquérir les connaissances sur les vignobles français et les cépages.
- Connaître le vocabulaire commercial pour décrire un vin et le mettre en valeur afin d'améliorer l'expérience client.
- Gérer son activité au quotidien : la pertinence de sa gamme de vins, ses stocks, ses relations fournisseurs

PRÉ-REQUIS :

Connaissance de base sur la dégustation d'un vin et les vins français.

PUBLIC

Professionnels de la restauration, grossistes en vins, négociants, agents commerciaux, sommeliers caviste, épiciers



1ÈRE SÉQUENCE (21H)

→ Mieux comprendre la dégustation d'un vin et les accords mets et vins

- Introduction avec une présentation du formateur et des stagiaires, validation de leurs attentes, présentation de la formation et des objectifs pédagogiques.

- La dégustation d'un vin : Apprendre à commenter un vin afin de mieux le valoriser. Présentation en PDF des différentes phases de la dégustation.

Dégustations simultanées et commentées de vins.

- Les Accords mets et vins : Les différents types d'accord
Les bases des accords mets et vins réussis

Dégustations de vins avec leurs aliments complémentaires.

- Le service du vin et les vins de garde. Identifier les conditions idéales de garde et de service d'un vin.





2ÈME SÉQUENCE : (28H)

→ Les grandes régions viticoles françaises et les enjeux environnementaux

- Présentation du vignoble français et des grandes régions viticoles via un quizz en groupe :
 - L'historique
 - Les cépages et les différents types de vins
 - Les chiffres clés
 - Les dernières tendances
 - Le réchauffement climatique et ses conséquences.

Dégustations simultanées et commentées de vins de chaque région.

- Les enjeux environnementaux
Découverte des différents types de viticulture et explication sur les différences organoleptiques.
Dégustations simultanées et commentées de vins issus des différents types d'agriculture.

3ÈME SÉQUENCE (14H)

→ Définir une stratégie commerciale et la mettre en application dans son entreprise

- Élaborer une sélection adaptée à son établissement et répondre aux obligations légales.
- Savoir valoriser sa gamme de vins avec des mots simples et créer une expérience client pertinente.
- Les différentes techniques de ventes dans le vin

4ÈME SÉQUENCE (7H)

→ Gérer sa cave

- Savoir organiser sa gamme de vins :
 - Les stocks, et approvisionnements,
 - L'inventaire et le nombre de références
 - Les flux de trésorerie et les paiements à échéance.
- Les relations fournisseurs



Supports pédagogiques



DOCUMENTS

Durant les 70h de formation, un ensemble de documents pédagogiques vous sera fourni sur votre boîte mail. D'autres supports seront également projetés



DE LA THÉORIE AU CONCRET

Apprentissage de l'aromatique d'un vin grâce à des arômes naturels.



DÉGUSTATIONS

Simultanées et commentées de différentes cuvées et accord mets et vins.

*Nos conseils,
pendant et après
la formation*

+



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Échanges et interactions entre les stagiaires.
L'interaction est permanente entre les stagiaires et le formateur dans une ambiance conviviale et professionnelle. En ce sens, le nombre de personnes est limité à 10.
Explication par l'exemple : Quiz et jeux interactifs

LE FORMATEUR

Il a travaillé pendant plus de 15 ans dans la restauration (sommelier/Maître d'hôtel) et membre de l'Union De la Sommellerie Française. Passionné et dynamique, son approche se veut accessible et pertinente.



*Jean-Samuel
votre
formateur*





MÉTHODE DE SUIVI :

Deux QCM auront lieu en début et en fin de formation. Chaque participant recevra, en fin de cycle, une attestation de formation.

ACCESSIBILITÉ DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous avez besoin d'aménagement spécifique pour la formation, n'hésitez pas à nous contacter.

LIEU DE LA FORMATION

Nous intervenons sur tout le territoire français : au sein de votre entreprise, ou dans une salle dédiée à proximité (un plan vous sera envoyé avec la convocation).



DÉLAI

Les actions de formation sont accessibles sous 2 mois à partir de la date d'inscription

TARIF

4000 € HT par personne.

Nous sommes un organisme de formation enregistrée sous le numéro 53290914529 auprès du préfet de région de Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Nous sommes également Certifié QUALIOP1. En ce sens, vous pouvez faire intervenir des fonds publics afin de financer votre formation (nous contacter).

Votre formateur : Le fondateur de L'Avineur

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients

Passionné de vins, **j'ai travaillé pendant plus de 10 ans dans la restauration** et la sommellerie. J'ai fondé l'Avineur en 2015 afin de valoriser des vigneron·nes en Agriculture Biologique et Biodynamique. Les nombreux échanges avec les restaurateurs et cavistes notamment, m'ont amené à développer rapidement cette activité de formation et d'accompagnement.

Je souhaite donc avoir **une approche humaine** et entière avec mes clients. Je m'adapte aux différents établissements et c'est une grande richesse de pouvoir échanger avec vous quotidiennement.

Vous l'avez compris, **l'échange, le partage et la transmission** sont les piliers de l'Avineur. Au plaisir de pouvoir collaborer ensemble sur votre projet !

Jean-Samuel



Financer sa formation

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients



Qualiopi
processus certifié

FR RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

FINANCER SA FORMATION

Nous sommes un organisme de formation enregistré sous le numéro **53290914529** auprès du préfet de région de Bretagne (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État).

Nous sommes également référencés **DATADOCK** et certifiés **QUALIOPI**.

En ce sens, vous pouvez faire intervenir des fonds publics afin de financer votre formation.

Nos clients

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients



Restaurant Olivier Bellin

Oliver Bellin

PLOMODIERN



Restaurant Le ruffé

Thierry Beauvy

BREST



Restaurant le Ty Flo

Florence Prima

ROSPORDEN



La bouronnaise des Vins

Philippe Michelas

ÎLE DE LA RÉUNION



Restaurant L'Amiral

Arnaud le Bossé

CONCARNEAU

Auberge de Quilinen

Auberge de Quililien

Véronique Dufossé

LANDRÉVARZEC



Restaurant La Coquille

Marie Siquallac

CONCARNEAU

LA BUTTE

Hôtel Restaurant Tariteur La Butte

Solène Conraux

PLOUIDER

LES SABLES BLANCS

Hôtel Restaurant les Sables Blancs

Rémi Rio

CONCARNEAU



“ Merci à Jean Samuel pour sa formation très complète et surtout adaptée à l'établissement et au personnel qu'il retrouve face à lui ”

Maxime

Hôtel du Bac

“ Merci de nous avoir laissé un temps pour nos échanges sur une organisation plus pragmatique de notre outil de travail ... Le bar ... Le service au verre au restaurant (...) Merci également pour ton écoute la prise en compte de nos différents niveaux sur nos connaissances sans jamais être dans le jugement ... une grande qualité. ”

Luc

LA BUTTE

“ Merci beaucoup pour cette formation très pertinente ”
“ Une formation à renouveler en permanence ! ”

Mathieu et valentin



Hôtel l'AGAPA
Corinne Barbarin
PERROS GUIREC



Hôtel Restaurant Le Goyen
Serge Vervoitte
AUDIERNE



Hôtel Le Clos Fleuri
Jean-Marc Le Rouzic
BELLE ILE EN MER



Restaurant L'osmose
Clément et Flo
LA ROCHE SUR YON



Epicerie fine Saveurs et Cie
Anne Calvez
PLOUESCAT



Hôtel du Bac
Hôtel Restaurant Le bistrot du Bac
Anne le Morvan
SAINTE MARINE •



Hôtel Restaurant La désirade
Pierre Rebourg
BELLE ILE EN MER



JEAN SAMUEL BOUSSEMART
JEANSAMUEL@LAVINEUR.COM

06 58 49 44 91

WWW.LAVINEUR.COM