

French Wine Ambassador

4 jours 28 heures

Programme de formation

Public visé

La certification s'adresse à **des professionnels** en charge de la commercialisation d'une offre de vins existante et qui souhaitent valider les compétences complémentaires à leur activité, leur permettant de **dynamiser la vente et la consommation par la proposition de services au plus proche des attentes des clients**.

Les professionnels concernés sont principalement issus de :

- L'hôtellerie-restauration (serveurs, chefs de rang, maîtres d'hôtel, etc.)
- La distribution (cavistes, vendeurs en épicerie fine, managers de distribution spécialisée, etc.).
- Du marketing, de la communication, de l'événementiel et les commerciaux dans le domaine des vins et spiritueux.

Pré-requis

Avant l'entrée en formation:

- Avoir l'âge minimum légal pour la consommation de boissons alcoolisées.
- Avoir le niveau B1 oral et écrit du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL) de la langue de passage de la certification.
- Justifier de connaissances et compétences en vins, validées lors de l'inscription, dans le cadre d'un entretien avec l'équipe pédagogique.
- Être en charge, dans le cadre de son activité, de la commercialisation d'une offre de vins, ou en avoir le projet.
- Se préparer aux connaissances requises avant la formation avec le support fourni lors de l'inscription (préparation de 11 heures).

Les conditions de présentation d'un candidat à la certification sont les suivantes :

- Avoir suivi l'ensemble de la formation.

L'acceptation par le candidat de ces prérequis à valeur d'engagement concernant les attendus de son niveau de compétences et de connaissances requis pour cette formation.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, **les participants seront capables de conseiller une offre de vins français** adaptée aux attentes du client, en tenant compte des caractéristiques organoleptiques et des tendances du marché. Ils sauront évaluer la typicité d'un vin par la dégustation, en la reliant aux cépages et terroirs. Enfin, ils pourront valoriser une sélection en structurant leur discours et en mettant en avant les qualités objectives des vins, dans le but de favoriser l'acte d'achat.

Cette formation mène à l'obtention de la certification Conseiller et promouvoir des vins inscrite au Répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS7056 attestant de la validation des compétences suivantes:

Conseiller un vin, en recueillant les attentes du client, en proposant une sélection de vins diversifiée, tenant compte de leurs caractéristiques et des tendances de production du marché, afin de garantir l'adéquation du vin au besoin du client.

Évaluer la typicité d'un vin, en repérant par la dégustation ses caractéristiques sensorielles en termes aromatiques et gustatifs, et en les mettant en lien avec les spécificités du ou des cépages, afin de s'assurer qu'il réponde à la demande du client.



Valoriser une offre de vins, en la contextualisant, en l'organisant et en mettant en avant les éléments objectifs de qualité des vins choisis, et en prenant les dispositions pour l'accès des personnes en situation de handicap aux informations, afin de susciter l'acte d'achat.

Description / Contenu

Le contenu de la formation est organisé en **14 sessions**.

Session 1 – La France et ses vins en pratique

Histoire et actualités du vin en France, étiquette et labels, notion de terroir, principaux cépages, vinification des différents types de vins, nouvelles régions émergentes, l'analyse sensorielle des vins français, accords mets et vins, consommation responsable.

Session 2 – Alsace

Actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins d'Alsace.

Session 3 – Bourgogne

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins de Bourgogne.

Session 4 – Beaujolais

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins du Beaujolais.

Session 5 – Jura

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins du Jura.

Session 6 – Savoie

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins de Savoie.

Session 7 – Val de Loire

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins du Val de Loire.

Session 8 – Bordeaux

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins de Bordeaux.

Session 9 – Sud-Ouest

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins du Sud-Ouest.

Session 10 – Vallée du Rhône

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins de la Vallée du Rhône.

Session 11 – Languedoc-Roussillon

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins du Languedoc-Roussillon.

Session 12 – Provence

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins de Provence.

Session 13 – Corse

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins de Corse.

Session 14 – Champagne

Histoire et actualités, terroir et pratiques, indications géographiques, spécificités régionales, principaux vins. Conseiller et promouvoir une offre de vins de Champagne.

Modalités pédagogiques

La formation se déroule en **présentiel avec un parcours pédagogique en deux temps**.

1. Dès son inscription le participant recevra son support pédagogique pour **une préparation préalable efficace**.

2. Le temps en présentiel sera réservé à **l'utilisation pratique des connaissances acquises lors de la préparation préalable**, aux échanges avec le formateur, aux dégustations et à la participation aux évaluations. Une participation assidue à la totalité du parcours pédagogique vous permettra d'être un acteur dynamique de la formation en vue de l'obtention de votre certification.

Moyens et supports pédagogiques

La formation comprend un pack pédagogique contenant :

- **Un manuel avec l'ensemble du contenu de la formation** avec des cartes, des infographies utiles, des espaces de notes et des fiches pour vos dégustations
- **Un cahier de formation** comprenant des cartes, une fiche type de dégustation, une fiche des arômes des vins, un glossaire et des espaces de notes.

47 dégustations sont prévues :

Tous types de vins français incluant des Grands Crus spécialement sélectionnés pour leur qualité et leur représentativité.

Quelques exemples de vins et spiritueux dégustés lors des précédentes formations: Gevrey-Chambertin Geantet Pansiot, Chassagne-Montrachet Niellon, Margaux Château Ferrière, Pessac-Léognan Château Latour-Martillac, Alsace Grand Cru riesling Domaine Pfister, Morgon Côte de Py Jean-Marie Burgaud, Champagne Veuve Fourny, Arbois André et Mireille Tissot, Côteaux du Languedoc Domaine de Montcalmès, Maury Mas Amiel, Chinon Alliet, Cahors Clos Triguédina, Côte-Rôtie Georges Vernay...

Les participants bénéficient d'une pédagogie interactive avec un formateur qualifié :

- Méthode démonstrative avec supports numériques
- Méthode participative avec des contributions des participants
- Méthode active avec des évaluations formatives et des dégustations individuelles

Tout est organisé pour la formation : liste des dégustations, matériel de dégustation, stylo, support de notes.

Modalités d'évaluation et de suivi

Une évaluation certificative d'une durée de 1h30 est organisée sous la forme de trois épreuves à livre fermé. Cette évaluation se déroule le dernier jour de la formation, elle est comprise dans les heures de formation.

- Mise en situation professionnelle sous la forme **d'une dégustation à l'aveugle de 2 vins d'une durée de 30 minutes**. Le candidat devra compléter 2 fiches de dégustation en évaluant les vins présentés en mobilisant la terminologie professionnelle adaptée. **Cette épreuve est évaluée sur 20 points.**
- **Cas pratique sous la forme de questions écrites d'une durée de 30 minutes**. Le candidat devra **conseiller des vins** selon divers critères et attentes d'un client. **Cette épreuve est évaluée sur 30 points.**
- **Etude de cas d'une durée de 30 minutes** consistant à concevoir une carte ou un catalogue de vins à partir d'une liste fournie, **en valorisant l'offre** selon une organisation pertinente, des critères objectifs de qualité et un contexte donné, afin de susciter l'acte d'achat. **Cette épreuve est évaluée sur 30 points.**

Afin d'obtenir **votre Certification Conseiller et promouvoir des vins il est demandé d'avoir correctement répondu correctement à au moins 60% de chaque épreuve.**

Les résultats de l'examen sont communiqués individuellement par mail environ 5 semaines après l'épreuve. Les candidats ayant validé les épreuves de l'examen recevront leur certification ainsi qu'un certificat de réussite de la formation French Wine Ambassador.

Il est possible de repasser l'examen sous certaines conditions en cas d'incapacité ou de non-réussite.

