

# Accords mets et vins - Bases et perfectionnement

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

## Objectif de formation

À l'issue de la formation, les participants seront capables de conseiller et vendre des accords mets-vins en maîtrisant les bases techniques, sensorielles et commerciales, afin d'enrichir l'expérience client et d'optimiser les ventes en restauration.

## Programme

### Identifier les caractéristiques clés des vins français

Panorama des régions viticoles françaises et leurs cépages emblématiques.  
Processus de vinification et typicité des arômes (primaires, secondaires, tertiaires).  
Vocabulaire professionnel pour décrire un vin (ex : robe, nez, bouche, finale).

*Mise en pratique :*

Jeu de reconnaissance d'arômes (kit d'arômes ou dégustation à l'aveugle).

Étude de cas : présentation flash d'un vin à partir d'une étiquette.

### Appliquer les techniques de dégustation et de service du vin

Les étapes de la dégustation (visuel, olfactif, gustatif) et grilles d'analyse sensorielle.  
Choix et utilisation du matériel : verres, carafes, décanteurs, limonadier.

Démonstration et pratique du carafage/décantage.

*Mise en pratique :*

Atelier de dégustation guidée (2 vins contrastés).

Simulation de service en salle (ouverture, présentation, température).

### Concevoir des accords mets-vins pertinents

Principes d'accords : harmonie (ex : vin rouge et viande rouge) vs contraste (ex : vin blanc moelleux et fromage bleu).

Méthodologie pour créer un accord à partir d'une carte type (plat + vin).

Erreurs à éviter et alternatives (budget, préférences clients).

Travail en sous-groupes : élaboration d'accords pour 3 plats imposés, avec justification orale.

### Argumenter et vendre des accords mets-vins

Techniques de vente consultative : écoute active, reformulation, suggestion.

Jeu de rôle : conseiller un client sur un menu (brief précis : budget, occasion, préférences).

Outils d'aide à la vente : fiches produits, storytelling sur les vins.

Simulation commerciale (binôme client/serveur), avec feedback collectif.

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation continue

### Public cible

Professionnel de la filière hôtellerie-restauration.

### Durée

1 Jour dont 7 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

360 € par stagiaire

### Adresse

**Quimper - CFTMI/CEL**  
145 Avenue de Keradennec,  
CS 76029,

29330 Quimper

<https://cci-formation-bretagne.fr/finistere>

## Les conditions d'admission

### Prérequis

Aucun pré-requis

## Le parcours de formation

### Objectifs pédagogiques

Identifier les caractéristiques clés des vins français. Appliquer les techniques de dégustation et de service du vin. Concevoir des accords mets-vins pertinents. Argumenter et vendre des accords mets-vins.

### ► PRÉSENTIEL

### Modalités pédagogiques

Alternances d'apports théoriques et de mises en application pratique. Méthode participative.

### Perspectives métiers

### Poursuite d'études

formation qui s'intègre au sein d'un parcours en hôtellerie

Date et mise à jour des informations : 09/03/2026

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

### Les sessions



### Quimper

- Nous contacter

## Contact



### LE GALL Carine

[formation.morlaix@bretagne-ouest.cci.bzh](mailto:formation.morlaix@bretagne-ouest.cci.bzh)

CFBTMI/CEL Quimper - N° SIRET 130 022 932 00326 - N° d'activité 53290897729

145 Avenue de Keradennec, CS 76029, - 29330 Quimper

Tél. : 02 98 98 29 78 - [formation.quimper@finistere.cci.fr](mailto:formation.quimper@finistere.cci.fr) - <https://cci-formation-bretagne.fr/finistere>



CCI FORMATION  
BRETAGNE