

# CHATEAU LABASTIDIÉ



Réceptions - Séminaires  
Journées d'Événements d'Entreprise - Golf  
École Internationale du Vin - Domaine Viticole A.O.C. Gaillac

FORMATION PROFESSIONNELLE



# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## Programme des Formations

- Pourquoi nous choisir ?.....p 1-2
  
- 1 - Conseiller les vins en restauration.....p 3
  
- 2 - Le vin et les repas d'affaires.....p 4
  
- 3 - Savoir vendre et conseiller les vins.....p 5
  
- 4 - Le vin et les langues.....p 6
  
- 5 - Créer ou améliorer sa carte ou sa gamme de vins.  
Optimiser la commercialisation et la gestion..... p 7

# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## Pourquoi nous choisir ?

Nombre de restaurants, de caves à vin, et de boutiques, ne peuvent s'offrir les services d'un sommelier ou d'un vendeur spécialisé. **Formez vos serveurs**, votre **responsable de restauration**, vos **vendeurs** afin qu'il sache présenter, déboucher, servir ou vendre un vin et établir sa propre carte des vins ou achalander sa boutique ou son rayon.

La formation est prise en charge partiellement ou en totalité par un organisme paritaire agréé. □ □

### Nos modules

#### 1- Conseiller et servir les vins en restauration

Face aux problèmes de flexibilité du travail, vous vous trouvez dans des situations gênantes : sommeliers ou vendeurs absents pour maladie, vacances, accident du travail, turnover. **N'hésitez plus et rendez vos serveurs ou vendeurs polyvalents.**

#### 2 - Le vin et les repas d'affaires

**Vous êtes salarié** et souhaitez parfaire vos connaissances sur le vin pour progresser, obtenir une promotion ou changer de poste. Nous sommes là pour vous y aider.

**Vous êtes commercial**, dans la communication. **cadre ou dirigeant** et ne maîtrisez pas le « savoir boire » pour vos repas commerciaux. L'art de déguster est une part importante des règles de l'éducation, des bonnes manières et de la Culture Française auxquelles il convient d'y ajouter comment choisir un vin sur une carte de restaurant. Au même titre que votre tenue vestimentaire ou votre vocabulaire, une connaissance en vin vous sera des plus utiles et laissera une impression indélébile à vos clients lors de vos rendez-vous d'affaires et peut faire la différence dans la conclusion de vos contrats.



# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## 3 - Savoir vendre et conseiller le vin

Vous souhaitez vous engager dans la vente du vin (secteur traditionnel ou grande distribution) et/ou améliorer vos connaissances de cavistes. Profitez de notre formation pour parfaire vos connaissances dans ce domaine.

## 4 - Le vin et les langues

Vous êtes sommelier, maître d'hôtel, serveurs, dans la vente de vins, ou bien vous organisez des animations de dégustations œnologiques et vous souhaitez parfaire votre vocabulaire et vos connaissances en vin dans les langues étrangères.

## 5 - Créer ou améliorer sa carte des vins (restaurant ou la gamme de sa boutique de vins) Optimiser la gestion et la commercialisation.

Vous voulez créer un restaurant ou une boutique de vin, ou améliorer les performances de votre entreprise déjà existante, de vous-même et de vos collaborateurs dans les domaines de la gestion des vins, de votre démarche de vente et de communication.

# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## 1 - Conseiller les vins en restauration

### Objectifs :

- Acquérir les connaissances de base sur les vins : vignoble cépage, terroir, méthode de vinification et vocabulaire technique.  
La pratique pour la présentation, le service, la dégustation de vins.
- Pouvoir établir sa carte des vins et optimiser ses achats.
- Connaître l'harmonie des mets et vins.

### Détail du programme :

#### Jour 1

##### 1<sup>ère</sup> demi-journée :

##### La géographie viticole française et les principaux pays producteurs du vin.

- Acquisition des connaissances de base sur les vignobles français.
- Définition et analyse des cépages par régions et par méthode de vinification.
- Présentation des principaux pays producteurs de vin, et des principaux grands vins étrangers.

##### 2<sup>ème</sup> demi-journée :

##### Le service et la présentation du vin

- Savoir tenir une bouteille de vin, savoir déboucher et comment valoriser un vin lors de sa présentation
- Décanter ou ne pas décanter un vin : Pourquoi ?
- Savoir servir un vin : la prise en main et la contenance du verre
- Réalisation de la carte des vins (différents modèles de présentation et législation)
- Mise en place des coefficients multiplicateurs (explication théorique et commerciale)

#### Jour 2

##### 1<sup>ère</sup> demi-journée :

##### Connaître et maîtriser les techniques de la dégustation

- Initiation à la dégustation, savoir tenir son verre, analyse des 3 étapes la dégustation : l'aspect visuel, olfactif et gustatif.
- Dégustation interactive d'un vin rouge, rosé et blanc accompagné d'un questionnaire mettant l'interlocuteur à contribution

##### 2<sup>ème</sup> demi-journée :

##### Les vins au restaurant

- Déjeuner et dégustation de quatre vins accompagnant chaque plat.
- Harmonie des mets et vins : présentation des grandes familles de plats traditionnels français (viandes rouges, blanches, fromage, foie gras) et l'association avec les grandes familles de vins
- Quelques associations originales.
- Bilan de la journée et débriefing.



# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## 2- Le vin et les repas d'affaires

### Objectifs :

- Connaître le vocabulaire technique pour décrire un vin et le mettre en valeur
- Acquérir les connaissances de base sur les vignobles français et les cépages
- Avoir les connaissances de base de la dégustation
- Savoir parler d'un vin dans un contexte de repas d'affaires
- Savoir choisir son vin, l'appellation, le millésime

### Détail du programme :

#### 1<sup>ère</sup> demi-journée :

##### Présentation du vignoble français

- Acquisition des connaissances de base sur les régions viticoles françaises
- Approche des cépages et des grands crus classés
- Connaître les principes de la dégustation, savoir tenir son verre, connaître le vocabulaire spécifique au vin.

#### 2<sup>ème</sup> demi-journée :

##### Le vin dans les relations commerciales

- Dégustation commentée de vins aux arômes très différents, caractéristiques de leur région et terroir, sélectionnées par notre intervenant. Mise en valeur les caractéristiques d'un vin.
- L'importance du vin dans un repas d'affaires. Comment parler d'un vin dans une perspective commerciale.
- Comment choisir un vin selon la région d'origine et la nationalité du client.

ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN  
du Château Labastidié

81150 FLORENTIN Tel. 05.63.53.95.95

[www.p.bonno@wanadoo.fr](mailto:www.p.bonno@wanadoo.fr) - [www.chateaulabastidie.com](http://www.chateaulabastidie.com)



# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## 3 - Savoir vendre et conseiller les vins

### Objectifs :

- Approche structurelle et conjoncturelle du monde du vin : connaître le marché viticole, ces tendances, la concurrence internationale
- Position du vignoble français dans le monde
- Savoir conseiller l'acheteur et présenter une gamme de vin
- Développer une stratégie marketing et de communication adéquate aux nouveaux besoins : plan marketing et stratégie média.

### Détail du programme :

#### 1<sup>ère</sup> demi-journée :

##### Le marché viticole français

- Analyse du marché viticole français : la consommation, l'offre et la demande, les régions les plus productrices et en déclin.
- Aperçu des tendances et perspectives du marché viticole.
- L'évolution du marché français face à la concurrence internationale : Vins du Nouveau Monde, Europe Centrale et de l'Est, Etats-Unis ...

#### 2<sup>ème</sup> demi-journée :

##### Un marché mondial pour communiquer

- Développement de l'analyse de la concurrence internationale, de la consommation en Europe et dans le reste du monde. Analyser et comprendre les différences entre vins français et vins étrangers.
- Optimiser ses relations commerciales et sa communication : conseiller l'acheteur, maintenir les relations commerciales, parler de ses vins, et les mettre en valeur.

#### 3<sup>ème</sup> demi-journée :

##### Développer une stratégie marketing et commerciale adaptée

- Concevoir une stratégie marketing et de développement personnalisé. Etude des perspectives de croissance, de diversification et d'exportation. Chaque cas est individualisé et demande une préparation des 2 parties au préalable.
- Savoir communiquer sur son vignoble, sur son vin et se faire connaître. Programmer et lancer une campagne de communication pour répondre à des besoins de marché en optimisant son budget.



# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## 4 - Le vin et les langues

### Objectifs :

- Savoir parler du vin et connaître le vocabulaire technique du vin dans une langue étrangère : anglais.

### Détail du programme : 2 modules de 4 heures

#### 1<sup>ère</sup> demi-journée :

##### Le vocabulaire du vin en restauration

- Présenter une bouteille de vin, sa provenance, son cépage
- Décrire le vin, son aspect visuel et ses arômes.
- Connaître le vocabulaire de la dégustation.
- Jeu de rôle à l'aide de fiche technique

#### 2<sup>ème</sup> demi-journée :

##### De la vigne au vin

- Les étapes du cycle de végétation (les 4 saisons)
- La vinification
- Dégustation de vins issus de différentes vinifications
- Jeu de rôle à l'aide de fiche technique

Ce module est disponible en  
anglais.

D'autres langues sur demande.

Ce module peut-être pris  
séparément ou  
s'ajouter en complément  
d'un autre module.

# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## 5 - Créer ou améliorer sa carte ou sa gamme de vins. Optimiser la commercialisation et la gestion.

### Objectifs :

- Connaître les principaux vignobles et vins, français et étrangers, et les spiritueux
- Savoir conseiller et vendre le vin
- Définir, créer et optimiser sa gamme, et la gestion du stock de vins.
- Développer une stratégie marketing, commerciale et de communication adéquate au lancement ou à la relance du restaurant ou de la boutique de vin

### Détails du programme :

#### Jour 1

##### 1<sup>ère</sup> demi-journée :

##### Connaissance des vins et spiritueux français et étrangers

- Acquisition des connaissances sur les principales régions viticoles françaises et étrangères.
- Revue des cépages et des grands crus classés et des systèmes de classification.
- Connaître les principes de la dégustation, connaître le vocabulaire spécifique au vin.

##### 2<sup>ème</sup> demi-journée :

##### Connaître et maîtriser les techniques de la dégustation

- Harmonie des mets et vins : présentation des grandes familles de plats traditionnels français et quelques plats exotiques et l'association avec les grandes familles de vins
- Conseiller l'acheteur, argumentaire et techniques de vente, maintenir les relations commerciales, parler de ses vins, et les mettre en valeur.

#### Jour 2

##### 1<sup>ère</sup> demi-journée :

##### Définir, créer et optimiser sa gamme, et gestion du stock de vins

- Principes de comptabilité, gestion d'entreprise, marge commerciale.
- Gestion de stock.
- Optimisation de sa gamme par une sélection judicieuse et rigoureuse des références.
- Personnaliser sa gamme.
- Mise en forme : création et mise à jour d'une carte des vins, mise en valeur de la boutique et des produits.

##### 2<sup>ème</sup> demi-journée :

##### Créer et développer une stratégie marketing, commerciale et de communication adaptée aux objectifs et à l'établissement

- Concevoir une stratégie marketing et de développement personnalisée. Etude des possibilités de croissance, de diversification
- Les techniques du marketing : gestion de fichiers, marketing direct (mailing et e.mailing), relance téléphonique, participation à des salons, organisation d'événements pour stimuler les ventes, la vente par correspondance et par Internet.
- Savoir communiquer sur son restaurant ou sa boutique, lancer une campagne de communication pour répondre à des besoins de marché en optimisant son budget.

# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## Tarifs des Formation Professionnelles 2010

Type de Formation	Nombre de Modules	Durée de la formation De 8h30 à 12h30 Et de 14h00 à 18h00	Prix de la formation HT
<b>Conseiller et servir les vins en restauration</b>	<b>4</b>	<b>2 jours</b>	<b>900 €</b>
<b>Le vin et les repas d'affaires</b>	<b>2</b>	<b>1 jour</b>	<b>500 €</b>
<b>Savoir vendre et conseiller les vins</b>	<b>3</b>	<b>1 jour et demi</b>	<b>700 €</b>
<b>Le vin et les langues</b>	<b>2</b>	<b>1 jour</b>	<b>500 €</b>
<b>Créer ou améliorer sa carte ou sa gamme de vins</b> <b>Optimiser la commercialisation et la gestion</b>	<b>4</b>	<b>2 jours</b>	<b>900 €</b>
<b>Module supplémentaire au choix</b> <b>à la suite d'une autre formation complète uniquement</b>	<b>1</b>	<b>Demi journée</b>	<b>250 €</b>

NB : Les prix ci-dessous concernent essentiellement la formation, exceptés au Château Labastidié (Florentin – 81) où le prix de la salle est compris.

Pour les cours organisés à Toulouse ou dans tout autre lieu en France ou à l'étranger, nous consulter.

Ils n'incluent pas les transports, transferts, repas et hébergement des élèves ou des professeurs.

La formation est prise en charge partiellement ou en totalité par un organisme paritaire agréé. □ □

# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## Savez-vous que votre formation peut être prise en charge, au moins partiellement par votre OPCA ?

### • Qu'est-ce qu'un OPCA ?

**1** - OPCA signifie "Organisme paritaire agréé". Toute entreprise est tenue de participer au financement de la formation continue de ses salariés. Le taux de participation et ses modalités diffèrent selon l'effectif de l'entreprise. L'entreprise a le choix entre :

- utiliser directement ces fonds,
- verser le montant au Trésor,
- verser ce montant à un OPCA, organisme paritaire collecteur agréé.

**2** - L'OPCA collecte les fonds "Plan de Formation", "Alternance" et parfois "CIF" (selon le secteur d'activité) et en contrepartie, assure le financement et la gestion administrative des actions de formation mises en œuvre par l'entreprise adhérente. Si l'entreprise compte plus de 10 salariés, elle n'est pas obligée de passer par un OPCA pour gérer son budget formation (obligation légale de 0,9 % des salaires versés), sauf si un accord signé dans la branche impose un versement minimal à l'OPCA.

**3** - On distingue : les OPCA interprofessionnels, les OPCA régionaux (AGEFOS PME et OPCAREG), les OPCA nationaux de branche.

Le **code NAF** et la **convention collective applicable à l'entreprise** déterminent l'OPCA de branche dont relève l'entreprise, mais celle-ci peut adhérer à la fois à un OPCA de branche et à un OPCA interprofessionnel régional. Le versement à l'OPCA peut correspondre à une partie ou à la totalité des obligations légales, mais l'entreprise peut choisir de verser une contribution supérieure lui permettant de bénéficier des services complémentaires proposés par l'OPCA.

### Comment Faire Financer Votre Formation "Autrement Dit" ?

- Il vous suffit de faire une demande de prise en charge auprès de votre OPCA qui vous communiquera la liste des documents nécessaires à l'étude de votre dossier (programme détaillé du stage, devis de formation, modalités de la formation...)

*Vous ne connaissez pas votre OPCA ? Renseignez-vous auprès de votre [URSSAF](#). Vous pouvez également consulter la liste (non exhaustive) des [coordonnées d'OPCA](#).*

- "Autrement dit" vous transmet tous les documents nécessaires
- Votre OPCA vous renvoi la confirmation d'acceptation de prise en charge
- Vous effectuez votre formation "Autrement dit"
- A réception des documents nécessaires, selon les OPCA :
  - soit votre OPCA règle directement l'organisme de formation
  - soit votre OPCA vous rembourse le règlement après réception des justificatifs de fin de stage et de paiement.



# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## **Le Droit Individuel à la Formation Professionnelle (DIF)**

Le Droit Individuel à la Formation Professionnelle (DIF) a été créé dans le cadre de la loi du 4 mai 2004 sur la « formation professionnelle tout au long de la vie et au dialogue social ». Il permet aux salariés, en France, attestant d'un an d'ancienneté au minimum, de disposer d'un droit individuel à la formation.

Le salarié peut donc bénéficier, avec l'accord de son entreprise, de 20 heures de formation par an, ou de 120 heures sur six ans.

Ces actions de formations sont à l'initiative du salarié, en accord avec l'employeur sous forme d'un accord écrit. Le salarié doit déposer sa demande au moins 90 jours avant le début de l'action.

Les actions peuvent s'effectuer en dehors du temps de travail. Dans ce cas, le salarié perçoit une allocation de formation de 50 % de son salaire net et l'employeur assure les frais de formation et de transport.

Le salarié continue de percevoir son salaire si la formation s'effectue pendant les heures de travail.



# ÉCOLE INTERNATIONALE DU VIN DU CHATEAU LABASTIDIÉ

## Présentation du groupe Musée du Vin de Paris et Château Labastidié

### Le Musée du Vin de Paris

Le Musée du Vin à Paris, situé Rue des Eaux 75016 Paris a été créé par la confrérie Bachique : le Conseil de Echansons de France en 1984. Il a pour activités principales la visite du musée : collection d'objets et d'outils anciens de l'antiquité à nos jours, retraçant l'histoire du Vin en France, école de dégustation, lieu de réunions et réceptions, bar à vin.

### Le Château Labastidié

Le Château Labastidié appartient aux Echansons de France depuis 1990. Cette propriété de 78 hectares produit du vin d'appellation Gaillac, et est également école de dégustation, lieu de réunion et de réception.

### Les formateurs de l'Ecole Internationale du Vin

Les formateurs possèdent une longue expérience de formation à la dégustation et à l'œnologie, de 5 à plus de 40 ans pour certains. Ils sont œnologues, techniciens supérieurs en œnologie ou sommeliers et cavistes confirmés.

Le principal formateur au Château Labastidié est Monsieur Paul Bonno, directeur du Château Labastidié, qui possède une expérience de 18 ans de formation auprès des amateurs, des professionnels du vin, néophytes ou avancés, en français ou en anglais. Il possède une double formation de commerce international (Ecole Supérieur de Commerce International de Fontainebleau), et d'œnologie (Technicien Supérieur en Œnologie).

**Nous contacter au : 05.63.53.95.95 ou au [p.bonno@wanadoo.fr](mailto:p.bonno@wanadoo.fr)**