



CORPORATE TRAININGS

TRAINING CATERING

Ref	Title	Duration	Price/stage
Oenology			
LTD4135	<u>Oenology: choosing wines</u>	1 day	
LTD4136	<u>Oenology: advanced course</u>	2 days	



CATERING

Oenology: choosing wines

General Objective

Connaître le vin et pouvoir en parler dans vos relations commerciales. Adopter les attitudes corporelles et esthétiques de la profession. Etre capable de juger et servir un vin. Comprendre les règles et les usages des associations mets et vins. Etre capable de conseiller un client en tenant compte du contexte. Savoir parler et vendre un vin.

Content

Programme :

Culture Générale

- Histoire du vin et de la culture de la vigne
- Géographie de la production viticole
- Les cépages : Les principaux cépages du monde, spécificités
 - Cépages Blanc
 - Cépages Rouge
- La concurrence
- Données macro-économiques

Du terroir au vin

- Le cycle végétatif de la vigne
- Vendange et vinification
- Conditionnement et mise en marché
- Marketing du vin

La carte des vins

- La notion de gamme
- Faire une carte des vins
- L'accord des mets et des vins
- L'ordre de service des vins

Evaluation

1 day

Price/Intern

Reference
LTD4135

Public

Toutes personnes amenées choisir et apprécier du vin : acheteurs pour le comité d'entreprise, acheteurs pour grandes surfaces, cadres faisant souvent des déjeuner d'affaires, restaurateurs...

01 72 34 27 07

Sessions



CATERING

Oenology: advanced course

General Objective

- Déterminer la qualité d'un vin
- Améliorer à terme sa carte des vins
- Identifier les typologies de la clientèle
- Appliquer les techniques de ventes et de communication spécifiques
- Savoir définir des associations mets-vins originales et adaptées

Content

Programme :

Etudes des besoins adaptés aux différents types de clientèle

- Techniques de vente et communication
- Jeux de rôles : mise en situation des stagiaires, analyse collective, axes d'améliorations

La carte des vins

- Méthodologie de création
 - Critique et proposition d' amélioration de la carte des vins apportée par les stagiaires
- La dégustation du vin

La dégustation du vin

- Les domaines d'observation
 - Jeu découverte 12 arômes fondamentaux
- Le vocabulaire
- Les défauts du vin
 - Jeu découverte 12 défauts à détecter

Accords particuliers mets et vin

- A partir d'un repas dégustation, recherche des accords particuliers

Les aspects juridiques

- La réglementation à l'échelle mondiale
- La réglementation des appellations contrôlées
- Les contraintes liées à la production
- Les obligations juridiques liées à la commercialisation

Evaluation

2 days

Price/Intern

Reference
LTD4136

Public
Sommelier, maître d'hôtel,
responsable du service du
vin.

01 72 34 27 07

Sessions



BULLETIN D'INSCRIPTION

Company : Address : City : Postal Code : N° SIRET:	CONNAISSANCE NETWORK 2, rue du Helder 75009 PARI Tel : 01.72 34 27 07- Fax : 01.53 34 06 1 N° SIRET : 402 417 844 000 14 - APE 741 N° de déclaration d'existence : 1175294057
--	---

Representative of the establishment :	
Function :	Email :
Phone:	Fax :

Duration	Description of training	Place of training	Start Date Session
..... Reference : (enter the city) / / (subject to the maintenance of the session)

Number of entries	Full name of (the) participant(s)
..... participants

Pricing	TOTAL TTC	
..... participant(s) X / stagiaire € €

Mode of payment	
€ Deposit 30% :HK\$..... € Option meals - unit price : HK\$ 12 € Payment by bank transfer € payment by cheque (paiement du solde à réception de facture)	€ OPCA si oui lequel : (sous réserve d'accord de prise en charge)

"Bon pour accord",

Signature :

Fait à, le/...../.....

Cachet :



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Objet et champ d'application :

Suite à la commande d'une formation l'acheteur accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Validation d'inscription :

Une inscription n'est définitivement enregistrée qu'après réception du présent bon de commande, revêtu de votre cachet et de votre signature sur les 2 pages composant et d'un chèque d'acompte (En cas de subrogation, l'acompte de 30% est remplacé par l'accord de prise en charge délivré par l'organisme payeur) Connaissance Network se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts dans les conditions prévues ci-dessus.

Documents contractuels :

Au terme de la formation, une facture valant convention vous sera adressée, correspondant au solde du montant de la prestation. A réception de l'intégralité du règlement, une attestation de stage vous sera délivrée.

Prix, facturation et règlements :

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont majorés de la TVA au taux en vigueur (19,6%). Tout stage commencé sera dû intégralement par le Client. Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de Connaissance Network 30% à la commande (sauf modifications mentionnées dans le présent bon de commande), puis le solde à réception de facture.

Règlement par un OPCA :

En cas de règlement de la prestation pris en charge par un OPCA, le Client doit faire lui-même la demande de prise en charge avant le début de la formation et s'assurer de l'acceptation de sa demande. En cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCA, le solde sera facturé au Client.

Si Connaissance Network n'a pas reçu la validation de la prise en charge de l'OPCA avant le début de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation. Le cas échéant, le remboursement des avoirs par Connaissance Network est effectué sur demande écrite du Client accompagné d'un relevé d'identité bancaire original.

Refus d'inscription :

Connaissance Network se réserve le droit de refuser d'honorer une commande et de délivrer les formations à un Client qui n'aurait pas procédé au paiement des commandes précédentes, et ce sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelle que raison que ce soit.

Conditions d'annulation et de report :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

En cas d'annulation par le Client, moins de 10 jours ouvrés avant la session de formation convenue, et ce quelque en soit la cause, l'intégralité du montant de la formation sera dû. Néanmoins, Connaissance Network s'engage à proposer dans les 6 mois suivants, dans la mesure du possible, une nouvelle date de formation sur le même sujet, afin de permettre au Client de suivre le module concerné.

Renonciation :

Si Connaissance Network ne se prévaut pas de l'une des clauses présentes dans ces conditions générales de vente à un moment précis, cela ne peut être considéré comme une renonciation à cette même clause ultérieurement.

Loi applicable :

Loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre Connaissance Network et ses Clients.

Attribution de compétences :

Tous litiges qui ne sauraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS, quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité des défendeurs ou appel en garantie.

Election de domicile :

L'élection de domicile est faite par Connaissance Network à son siège social au 2, rue du Helder - 75009 PARIS

Je, soussigné,, reconnais avoir pris connaissance des présentes Conditions Générales de Vente et en accepter les termes.

Fait à, le.....

Signature :

Cachet :