

PROGRAMME

- **N1AThé Mieux connaître et vendre les STYLES et TERROIRS INCONTOURNABLES du thé (1J)**
 - 19/04/17 - 9-17h – OTC Bordeaux
 - 16/11/17- 9-17h – IPC Bordeaux
- **N1BCafé - Maîtriser la DEGUSTATION pour mieux choisir et vendre ses cafés (1J)**
 - 10/04/17 - 9-17h – IPC Bordeaux
 - 23/11/17- 9-17h – IPC Bordeaux
- **N1CThé Comment mieux VALORISER SON SERVICE par un bon thé, et optimiser le plaisir et la satisfaction (1J)**
 - 05/04/17 – 9.30-18h30 - FTF 75001 Paris
 - 25/04/17- 9-17h – Bordeaux (xx)
 - 10/05/17 – 8h30-16h30 - FTF Antibes
 - 09/01/18- 9-17h – IPC Bordeaux
- **N1CCafé Comment mieux VALORISER SON SERVICE par un bon café, et optimiser le plaisir et la satisfaction (1J)**
 - 06/04/17 – 9.30-18h30 - FTF 75001 Paris
 - 11/05/17 – 8h30-16h30 - FTF Antibes
 - 05/12/17- 9-17h – IPC Bordeaux
- **N1ACafé - Mieux connaître et vendre les STYLES et TERROIRS INCONTOURNABLES du café (1J)**
 - 18/04/17 - 9-17h – OTC Bordeaux
 - 15/11/17 - 9-17h – IPC Bordeaux
- **N1BThé - Maîtriser la DEGUSTATION pour mieux choisir et vendre ses thés (1J)**
 - 13/03/17 - 9-17h – IPC Bordeaux
 - 20/04/17- 9-17h – OTC Bordeaux
 - 29/11/17- 9-17h – IPC Bordeaux
- **N1DThé - Optimiser sa SELECTION thés avec les SUPPORTS DE VENTE ADAPTES pour développer son chiffre d'affaire (1J)**
 - 26/04/17- 9-17h – Bordeaux (xx)
 - 23/10/17 – 9.30-18h30 - FTF 75001 Paris
 - 30/10/17 – 9h00-17h00 - FTF Antibes
 - 31/01/18 - 9-17h – IPC Bordeaux
- **N1DCafé – Valoriser son service, optimiser sa SELECTION cafés avec les SUPPORTS DE VENTE ADAPTES pour développer son chiffre d'affaire (1J)**
 - 24/10/17 – 9.30-18h30 - FTF 75001 Paris
 - 31/10/17 – 9h00-17h00 - FTF Antibes
 - 30/01/18 - 9-17h – IPC Bordeaux
- **N2AThé - Maîtriser les SAVEURS et les FAMILLES AROMATIQUES du thé pour en parler (1J)**
 - 27/04/17- 9-17h – Bordeaux (x)
 - 10/01/18- 9-17h – IPC Bordeaux
- **N2ACafé - Maîtriser les SAVEURS et les FAMILLES AROMATIQUES du café pour en parler (1J)**
 - 06/12/17- 9-17h – IPC Bordeaux
- **N2BThé - Mieux connaître et vendre les THES BLANCS, VERTS, BLEUS OOLONG, NOIRS, MÛRS (2J)**
 - 17/05/17- 9-17h – Bordeaux (xx)
 - 24/05/17- 9-17h – Bordeaux (xx)
 - 20/02/18- 9-17h – IPC Bordeaux
 - 21/02/18- 9-17h – IPC Bordeaux



- N2BCafé - Mieux connaître et vendre les CAFES D'AFRIQUE, AMERIQUE, ASIE, OCEANIE (2J)
 - 13/02/18- 9-17h – IPC Bordeaux
 - 14/02/18- 9-17h – IPC Bordeaux
- N2CThé - Créer sa CARTE THES pour valoriser la matière, créer du rêve et le satisfaire (1J) (x)
 - 06/03/18- 9-17h – IPC Bordeaux
 - 08/03/18- 9-17h – IPC Bordeaux
- N3AThé - Maîtriser l'art du BLENDING, la CREATION de THES pour personnaliser et dynamiser son offre (2J) (xx)
 - Juin Bordeaux
- N3BThé - Professionnaliser le SERVICE du thé grâce aux ACCESSOIRES pour se distinguer et valoriser la dégustation (1J) (xx)
 - 20/03/18- 9-17h – IPC Bordeaux
- N3BCafé - Professionnaliser le SERVICE du café grâce aux ACCESSOIRES pour se distinguer et valoriser la dégustation (1J) (xx)
 - 14/03/18- 9-17h – IPC Bordeaux
- N4AT - Maîtriser la DÉGUSTATION SENSORIELLE du thé pour savourer, partager et mieux vendre (1J)
 - 26/03/18- 9-17h – IPC Bordeaux
- N4AC - Maîtriser la DÉGUSTATION SENSORIELLE du café pour savourer, partager et mieux vendre (1J)
 - 27/03/18- 9-17h – IPC Bordeaux
- N5AThé - Vendre plus et mieux grâce aux ACCORDS METS & THES – METS & CAFE (1J) (xx)
 - Juin Bordeaux
- N5BThé - Vendre différemment grâce aux RECETTES Thés chauds – Thés glacés – Cocktails Signatures – Cocktails rituels (1J) (x)
 - Juin Bordeaux

PLAN FORMATION

1. Les bases du thé-café pour mieux vendre : S'initier, découvrir et comprendre (8 j)
 - **N1AC - Mieux connaître et vendre les STYLES et TERROIRS INCONTOURNABLES du café (1J)**
 - **N1AT - Mieux connaître et vendre les STYLES et TERROIRS INCONTOURNABLES du thé (1J)**
 - **N1BC - Maîtriser la DEGUSTATION pour mieux choisir et vendre ses cafés (1J)**
 - **N1BT - Maîtriser la DEGUSTATION pour mieux choisir et vendre ses thés (1J)**
 - **N1CC - Comment mieux VALORISER SON SERVICE par un bon café, et optimiser le plaisir et la satisfaction (1J)**
 - **N1CT - Comment mieux VALORISER SON SERVICE par un bon thé, et optimiser le plaisir et la satisfaction (1J)**
 - **N1DC - Optimiser sa SELECTION cafés avec les SUPPORTS DE VENTE ADAPTES pour développer son chiffre d'affaire (1J)**
 - **N1DT - Optimiser sa SELECTION thés avec les SUPPORTS DE VENTE ADAPTES pour développer son chiffre d'affaire (1J)**

2. Se perfectionner, expérimenter Thé-Café et pratique commerciale (8 j)
 - **N2AT - Maîtriser les SAVEURS et les FAMILLES AROMATIQUES du thé pour en parler (1J)**
 - **N2AC - Maîtriser les SAVEURS et les FAMILLES AROMATIQUES du café pour en parler (1J)**
 - **N2BT - Mieux connaître et vendre les THES BLANCS, VERTS, BLEUS OOLONG, NOIRS, MÛRS (2J)**
 - **N2BC - Mieux connaître et vendre les CAFES D'AFRIQUE, AMERIQUE, ASIE, OCEANIE (2J)**
 - **N2CT - Créer sa CARTE CAFES – THES pour valoriser la matière, créer du rêve et le satisfaire (2J)**

3. Le sur-mesure de la préparation technique à la consommation (6 j)
 - **N3AT - Maîtriser l'art du BLENDING, la CREATION de THES pour personnaliser et dynamiser son offre (2J)**
 - **N3AC - Maîtriser la Caféologie ou l'art de L'ASSEMBLAGE CAFE pour vendre la gastronomie café (2J)**
 - **N3BTC - Professionnaliser le SERVICE du thé et du café grâce aux ACCESSOIRES pour se distinguer et valoriser la dégustation (2J)**

4. Approche sensorielle-émotionnelle thé-café et pratique commerciale (4 j)
 - **N4AT - Maîtriser la DÉGUSTATION SENSORIELLE du thé pour savourer, partager et mieux vendre (1J)**
 - **N4AC - Maîtriser la DÉGUSTATION SENSORIELLE du café pour savourer, partager et mieux vendre (1J)**
 - **N4BCT - Proposer la DEGUSTATION LUDIQUE dans la pratique commerciale pour favoriser la VENTE EMOTIONNELLE (adaptée aux lieux de service café et thé, restaurants, coffee/tea shops) (2J)**

5. Au-delà de la dégustation thé-café, Argumentation, Législation, Anglais commercial (6 j)
 - **N5AT - Vendre plus et mieux grâce aux ACCORDS METS & THES – METS & CAFE (1J)**
 - **N5BC - Connaître des RECETTES Cafés Noirs Chauds – Cafés Noirs froids – Cafés au lait – Cafés glacés – Cafés alcoolisés pour vendre différemment (1,5J)**
 - **N5BT - Vendre différemment grâce aux RECETTES Thés chauds – Thés glacés – Cocktails Signatures – Cocktails rituels (1,5J)**
 - **N5CT - Comment mieux vendre le THE à une CLIENTELE ANGLO-SAXONE (1J)**
 - **N5CC - Comment mieux vendre le CAFE à une CLIENTELE ITALIENNE (1J)**

