



1 LES BASES DU THÉ-CAFÉ POUR MIEUX VENDRE

REF/ N1AC

MIEUX CONNAITRE ET VENDRE LES STYLES & TERROIRS INCONTOURNABLES DU CAFÉ

OBJECTIFS:

- Connaître l'essentiel des différents types de café
- Connaître les styles de café dans leur consommation
- Savoir parler des cafés à la clientèle
- Construire mon offre et la positionner par rapport au marché existant

EFFECTIF:

2 MINI-10MAX

(1j/7h)



SPÉCIALISTE
SALON DE THÉ
COFFEE SHOP
SOMMELIER



CONSEILLER
VENDEUR
RESPONSABLE
RAYON



NÉGOCIANT
DISTRIBUTEUR



ARTISAN
DU GOÛT
RESTAURATEUR

PROGRAMME

COMMENT DEVIENT-ON CRÉATEUR DE BON CAFÉ ?

Origine et Histoire – Sélection - Culture, Récolte - Méthodes de traitement - Route du café vert

STYLES DE CAFÉ

Style de Torréfaction - Styles de café – Moutures -L'impact de l'eau – la décaféination - Café Santé

PRÉPARATION – DÉGUSTATION

Mode opératoire Pro - Découverte des familles aromatiques

CONTEXTE DU MARCHÉ

Général, production – importation – consommation – Identité consommateur

SAVOIR EN PARLER , MIEUX ARGUMENTER LES CAFÉS ET LES CLASSER EN FAMILLES

Jeu – vocabulaire

MON OFFRE CAFÉ PAR RAPPORT À L'OFFRE NATIONALE

Proposition d'une offre équilibrée

Théâtralisation de l'offre par la mise en avant des styles, des moments, des origines

MODALITES PEDAGOGIQUES:

Présentation de powerpoint

Atelier pratique, manipulation de divers outils, guide sensoriel

Jeux de rôles, mise en situation d'argumentation, vente

Remise de support de cours sur clé USB remise par Christine Lambard DTAT

Validation des acquis, fiche dégustation-verbalisation, Quiz

Test évaluation des acquis par QCM à l'issue de la formation

