



5 AU DELÀ DE LA DÉGUSTATION THÉS-CAFÉS ARGUMENTATION, LEGISLATION & ANGLAIS COMMERCIAL

REF/ N5CC

COMMENT MIEUX VENDRE LE CAFÉ À UNE CLIENTÈLE ITALIENNE

OBJECTIFS:

- Être capable de cerner les besoins cafés d'un client italien et construire une offre adaptée à cet objectif
- Vendre mieux grâce à un vocabulaire fondamental et gourmand
- Transmettre une émotion et susciter l'envie de découvrir autrement ou autre chose, avec une approche gastronomique

EFFECTIF:

2 MINI-10MAX

(1j/7h)



SPÉCIALISTE
SALON DE THÉ
COFFEE SHOP
SOMMELIER



CONSEILLER
VENDEUR
RESPONSABLE
RAYON



NÉGOCIANT
DISTRIBUTEUR



ARTISAN
DU GOÛT
RESTAURATEUR

PROGRAMME

Savoir questionner la clientèle sur ses goûts et cerner ses attentes

Reconnaitre les typologies cafés et goûts italiens

Dégustation et utilisation du vocabulaire pour les grands styles de cafés les plus communs selon leur usage local

Décrire un café en 5 mots en décomposant la puissance, la finesse, le goût et la texture

Argumenter et proposer votre offre en utilisant un vocabulaire adapté

Décrire l'art de la dégustation à la française

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

