



1 LES BASES DU THÉ - CAFÉ POUR MIEUX VENDRE

REF/ N1CT

COMMENT MIEUX VALORISER SON SERVICE PAR UN BON THÉ, ET OPTIMISER LE PLAISIR ET LA SATISFACTION

OBJECTIFS:

- Connaître l'essentiel des différents types de thé
- Savoir parler des thés à la clientèle
- Être à l'aise dans la préparation et maîtriser les techniques de service face à tout type de clientèle y compris pour des thés spéciaux
- Savoir créer une carte de thés, créer une ambiance de consommation

EFFECTIF:

2 MINI-10 MAX

(1j/7h)



SPÉCIALISTE
SALON DE THÉ
COFFEE SHOP
SOMMELIER



CONSEILLER
VENDEUR
RESPONSABLE
RAYON



NÉGOCIANT
DISTRIBUTEUR



ARTISAN
DU GOÛT
RESTAURATEUR

PROGRAMME

Savoir l'essentiel du thé **Variétés/Styles/Histoires/Anecdotes**

Maîtriser l'art de préparer et servir le thé **Température, Temps d'infusion, Conservation, Présentation, Précision**

Quel accessoire-vaisselle selon quel thé ?

La table à infusion : savoir préparer et manipuler les accessoires

Maîtriser les techniques de préparation-service des thés spéciaux

Quels thés infuser plusieurs fois, avantages et risques

Théâtraliser le service **Démontrer son style, Tenue, Geste, Posture**

Créer une carte de thé **Critères, temps de lecture, clés d'entrée, étude de cas**

Théâtraliser un espace-ambiance de consommation d'exception

Créer le show dans la préparation et le service, **faire de ce moment un instant inoubliable**

Valoriser l'offre et la communication dans l'espace self-service

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

