



1 LES BASES DU THÉ-CAFÉ POUR MIEUX VENDRE

REF/ N1BC

MAÎTRISER LA DÉGUSTATION POUR MIEUX CHOISIR ET VENDRE SES CAFÉS

OBJECTIFS:

- Connaître les différents types de dégustation par style de café
- Connaître l'univers de la dégustation du café par la vue, le parfum, le goût et le toucher
- Savoir parler des cafés à la clientèle selon leur famille aromatique
- Créer des images et des accords pour donner envie au client

EFFECTIF:

2 MINI-10MAX

(1j/7h)



SPÉCIALISTE
SALON DE THÉ
COFFEE SHOP
SOMMELIER



CONSEILLER
VENDEUR
RESPONSABLE
RAYON



NÉGOCIANT
DISTRIBUTEUR



ARTISAN
DU GOÛT
RESTAURATEUR

PROGRAMME

Le contexte pour bien déguster

Les différents types de dégustation par style

La dégustation à l'achat, cupping et recherche de défaut

La dégustation analytique versus intuitive

Le goût du café chez le client

Méthodologie visuelle

Méthodologie olfactive

Méthodologie gustative

Méthodologie tactile

Les familles d'arômes et les cafés concernés

Les styles de café et leurs arômes

Le vocabulaire simple et gourmand pour mieux s'exprimer et mieux vendre

Créer des images mentales d'accords pour donner envie au client

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

