



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

REF/ N5BT

VENDRE DIFFÉREMMENT GRÂCE AUX RECETTES THÉS CHAUDS – THÉS GLACÉS
– COCKTAILS SIGNATURES – COCKTAILS RITUELS

OBJECTIFS:

- Être capable de proposer une différenciation
- Renouveler l'offre avec des recettes essentielles, temporelles, voyages ou thés desserts, pour donner envie au client
- Être à l'aise dans la préparation des différentes recettes
- Proposer une carte de cafés avec une émotion dans la consommation

EFFECTIF:

2 MINI-10 MAX

(1,5j/10h)



SPÉCIALISTE
SALON DE THÉ
COFFEE SHOP
SOMMELIER



CONSEILLER
VENDEUR
RESPONSABLE
RAYON



NÉGOCIANT
DISTRIBUTEUR



ARTISAN
DU GOÛT
RESTAURATEUR

PROGRAMME

Savoir l'essentiel du thé

Connaître la préparation d'un thé « classiquement » - des plantes en infusion

Choisir les ustensiles, shaker, verres ou tasses, truc et astuces pour réussir les cocktails

Maitriser l'art de préparer un cocktail et servir le thé cocktail

Protocoles de préparation des recettes :

- Essentielles : Thé vert japonais au riz grillé – Earl grey so british – Thé vert royal menthe et roses
- Actuelles : Iced tea – Rooibos aux épices – glacé poire gingembre - Christmas thé
- Voyages : Masala Chaï d'Inde - Thé au samovar de Russie – Thé au beurre salé du Tibet
- Desserts : thé macaron - thé citron meringué - thé choco orange – thé aftermint
- Thés alcoolisés : thé mojito - thé pina colada – thé punch orange – Thé grog

Identifier les points clé d'une carte réussie pour donner envie de goûter

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

