



2 SE PERFECTIONNER ET EXPERIMENTER LE CAFÉ & THÉ

REF/ N2BT

MIEUX CONNAÎTRE ET VENDRE LES THÉS BLANCS, VERTS, BLEUS OOLONG, NOIRS, MÛRS

OBJECTIFS:

- Comprendre les différents styles de thés selon leur couleur
- Acheter des thés en sécurité
- Maîtriser les familles de thés pour optimiser ses objectifs commerciaux et sa qualité
- Savoir cibler le conseil client en maîtrisant la connaissance du thé

EFFECTIF:

2 MINI-10MAX

(2j/14h)



SPÉCIALISTE
SALON DE THÉ
COFFEE SHOP
SOMMELIER



CONSEILLER
VENDEUR
RESPONSABLE
RAYON



NÉGOCIANT
DISTRIBUTEUR



ARTISAN
DU GOÛT
RESTAURATEUR

PROGRAMME

Présentation des terroirs de production (cartes, géographie, climat)

Variétés de thés et marqueurs gustatifs et clés d'entrée pour mes clients

Les familles aromatiques et les thés qui s'y rattachent

La dégustation des thés blancs

La dégustation des thés verts

La dégustation des thés bleus Oolong

La Dégustation des thés noirs

La dégustation des thés mûrs

Évaluer le potentiel d'infusions multiples des thés

Le vocabulaire de la vente de ses thés

Théâtralisation, mise en avant des familles de thé, accords (thématique, vente additionnelle,...)

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

