



# 1 LES BASES DU THÉ - CAFÉ POUR MIEUX VENDRE

REF/ N1AT

MIEUX CONNAITRE ET VENDRE LES STYLES & TERROIRS INCONTOURNABLES DU THÉ

## OBJECTIFS:

- Connaître l'essentiel des différents types de thé
- Connaître les styles de thé dans leur consommation
- Savoir parler des thés à la clientèle
- Construire mon offre et la positionner par rapport au marché existant

EFFECTIF:

2MINI-10MAX

(1j/7h)



SPÉCIALISTE  
SALON DE THÉ  
COFFEE SHOP  
SOMMELIER



CONSEILLER  
VENDEUR  
RESPONSABLE  
RAYON



NÉGOCIANT  
DISTRIBUTEUR



ARTISAN  
DU GOÛT  
RESTAURATEUR

## PROGRAMME

### PRÉSENTATION DU THÉ

Origine et Histoire – Sélection – Culture – Géographie – Climat – Récolte – Production mondiale Anecdotes et histoires pour faire vibrer le client

### CONTEXTE DU MARCHÉ, DONNÉES ÉCONOMIQUES

Général, production – importation – consommation – Identité consommateur

### LES VARIÉTÉS DE THÉ, MARQUEURS GUSTATIFS

### LES STYLES DE THÉ

Chimie du thé, transformation et couleurs - Méthodes non-semi ou oxydation complète  
Les grands styles en couleurs Grade - Cru ou assemblage - Nature ou parfumé – Aromatisation

### SAVOIR EN PARLER , MIEUX ARGUMENTER LES THÉS ET LES CLASSER EN FAMILLES

### MON OFFRE THÉ PAR RAPPORT À L'OFFRE NATIONALE

Proposition d'une offre équilibrée – Théâtralisation de l'offre par la mise en avant des styles, des moments, des origines

### 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

