



2 SE PERFECTIONNER ET EXPERIMENTER LE CAFÉ & THÉ

REF/ N2AT

MAÎTRISER LES SAVEURS ET LES FAMILLES AROMATIQUES DU THÉ POUR EN PARLER

OBJECTIFS:

- Optimiser la sélection des cafés en adéquation avec les objectifs de développement commercial
- Reconnaître les défauts des cafés et argumenter avec un client, un fournisseur
- Utiliser la dégustation comme levier de vente au sein de l'entreprise

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

La Dégustation, une arme de vente dans la pratique commerciale

Préparer une dégustation pour un client dans différents cas de figure de Rendez-vous (15min, 30 min, 1h)

Déguster avec un client, préparer une offre séminaire/groupe

La dégustation des thés végétaux, fruités, grillés, boisés

Évaluer le goût du thé : l'acidité – l'acidulé

Déterminer la puissance du thé

Qualifier la texture du thé

Utiliser un vocabulaire raffiné, accessible et de rêve pour vendre des thés prestigieux

Créer des images mentales autour du prestige et du luxe

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

