



2 SE PERFECTIONNER ET EXPERIMENTER LE CAFÉ & THÉ

REF/ N2BC

MIEUX CONNAÎTRE ET VENDRE LES CAFÉS D'AFRIQUE, AMÉRIQUE, ASIE, OCÉANIE

OBJECTIFS:

- Comprendre les différents styles de cafés selon leur terroir
- Maîtriser les familles de cafés pour optimiser ses objectifs commerciaux et sa qualité
- Savoir cibler le conseil client en maîtrisant la connaissance du café

EFFECTIF:

2 MINI-10 MAX

(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)

Espèces ou variété, marqueurs gustatifs et clés d'entrée pour mes clients

Les familles aromatiques et les cafés qui s'y rattachent

La dégustation des cafés d'Afrique

La dégustation des cafés d'Amérique

La dégustation des cafés d'Asie

La Dégustation des cafés d'Océanie

Le vocabulaire de la vente de ses cafés

Théâtralisation et mise en avant de la région de production (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

