



# 1 LES BASES DU THÉ-CAFÉ POUR MIEUX VENDRE

REF/ N1DT

OPTIMISER SA SÉLECTION THÉS AVEC LES SUPPORTS DE VENTE ADAPTÉS POUR DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRE

## OBJECTIFS:

- Savoir créer une carte de cafés, lisible et attractive
- Concevoir une carte adaptée à ma clientèle servie en salle
- Concevoir une affiche adaptée à ma cible clientèle en poste self-service
- Savoir utiliser les supports pour développer les ventes, mesurer

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

Une carte de thé n'est pas un tarif mais une invitation au voyage

Étude de cartes qui donnent envie

Créer une affiche pour la mise en avant d'un thé, une fiche produit pour le référencement d'un nouveau thé

Étude de lisibilité, Mise en avant des couleurs, arômes, saveurs et textures et accords

Équilibre entre l'offre de la carte, temps de lecture et lieu de consommation ou d'affichage

Initiation à la réglementation et à l'affichage

Comment créer des mises en avant pour un événement, une saisonnalité, un déstockage

Créer de l'évènementiel et du conseil

## 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

