



1 LES BASES DU THÉ-CAFÉ POUR MIEUX VENDRE

REF/ N1DC

OPTIMISER SA SÉLECTION CAFÉS 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 café 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 café

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

Étude de lisibilité, Mise en avant des couleurs, arômes, saveurs, 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

