



1 LES BASES DU THÉ - CAFÉ POUR MIEUX VENDRE

REF/ N1CC

COMMENT MIEUX VALORISER SON SERVICE PAR UN BON CAFÉ, ET OPTIMISER LE PLAISIR ET LA SATISFACTION

OBJECTIFS:

- Connaître l'essentiel des différents types de café
- Savoir parler des cafés à la clientèle
- Être à l'aise dans la préparation et maîtriser les techniques de service face à tout type de clientèle y compris pour des cafés spéciaux
- Savoir créer une carte de cafés, créer une ambiance de consommation

EFFECTIF:

2 MINI-10MAX

(1j/7h)



SPÉCIALISTE
SALON DE THÉ
COFFEE SHOP
SOMMELIER



CONSEILLER
VENDEUR
RESPONSABLE
RAYON



NÉGOCIANT
DISTRIBUTEUR



ARTISAN
DU GOÛT
RESTAURATEUR

PROGRAMME

Savoir l'essentiel du café **Variétés/Styles/Histoires/Anecdotes**

Maîtriser l'art de préparer et servir le café **Température, Temps d'infusion, Conservation, Présentation, Précision**

Quel accessoire-vaisselle selon quel café ?

Maîtriser les techniques de préparation et services spéciaux

Théâtraliser le service **Démontrer son style, Tenue, Geste, Posture**

Créer une carte de café **Critères, temps de lecture, clés d'entrée, étude de cas**

Théâtraliser un espace-ambiance de consommation d'exception

Créer le show dans la préparation et le service, **faire de ce moment un instant inoubliable**

Valoriser l'offre et la communication dans l'espace self-service

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



DE LA TERRE
À LA TASSE