



5 AU DELÀ DE LA DÉGUSTATION THÉS-CAFÉS ARGUMENTATION, LEGISLATION & ANGLAIS COMMERCIAL

REF/ N5CT

COMMENT MIEUX VENDRE LE THÉ À UNE CLIENTÈLE ANGLO-SAXONE

OBJECTIFS:

- Être capable de cerner les besoins thés d'un client anglo-saxon et construire une offre adaptée à cet objectif
- Vendre mieux grâce à un vocabulaire fondamental et gourmand
- Transmettre une émotion et susciter l'envie de découvrir autrement ou autre chose, en langue anglaise

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

Reconnaitre les faux amis et fautes typiques faites par les francophones

Dégustation et utilisation du vocabulaire pour les grands styles de thés les plus communs (Thés blancs légers et puissants, Verts légers et puissants, Bleus légers et puissants, Noirs légers et puissants)

Connaitre des phrases typiques pour parler des accords

Décrire un thé en 5 mots en décomposant la couleur, la puissance, la finesse, le goût et les accords mets et thés

Savoir questionner la clientèle sur ses goûts et cerner ses attentes

Argumenter et proposer votre offre en utilisant un vocabulaire adapté

Décrire l'art de la dégustation à la française

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

