

CONSOMMATION HORS DOMICILE

**DISTECH SUP** 



EXPERT VENTE MIXOLOGIE TENDANCE I SPIRITUEUX I COCKTAILS

Faites progresser vos collaborateurs via des modules spécialisés courts et opérationnels

# Expert vente mixologie -Tendance / Spiritueux / Cocktails.

# Objectifs pédagogiques

✓ Connaitre les incontournables pour un point de vente pour être reconnu comme un spécialiste « crafts alcools »

gammes / cartes / arrière bar/ matériels

composition produit alcools

- ✓ Savoir quels sont les moyens pour « revendre » les gammes spécialisées en alcools
- ✓ Connaitre et savoir proposer les animations de la gamme avec les cocktails
- ✓ Savoir vendre une gamme d'alcools artisanaux et en incluant les gammes internationales
- ✓ Connaitre les fondamentaux du développement du pairing

## Méthodes pédagogiques

## **FORMATION DU TYPE FAOD**

- ✓ Jeux pédagogiques de sensibilisation, en ligne
- ✓ Apport d'outils, méthodes et clés de lecture
- ✓ Mise en application sur des situations concrètes de

# LES PRINCIPES PÉDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION

- ✓ Formation à distance en Salle virtuelle privée
- √ 4 temps de formation de 2H00 + 30 min de travail individuel intersession
- ✓ Ils tiendront compte des temps d'attention et de la situation à distance via le système de visio conférence utilisé. Des outils comme Klaxoon ou autre outils pédagogiques seront utilisés en intersession
- ✓ Évaluation de début de formation, en mises en situation, et en fin de parcours.

# Durée

8h00 + 30 mn de travail personnel

## Public visé

Les commerciaux

## Prérequis

Préparation du matériel:

- Bandeau dégustation
- · 2 alcools en petite dégustation
- · 2 verres neutres fiches de dégustation

Avoir suivi la formation : les fondamentaux

ou avoir un expérience de plus d'un an

la mixologie en bar ou ven

# Certification

Nouveau référentiel national de qualité



**■** RÉPUBLIQUE FRANÇAISE La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

MODULE	DURÉE	ÉTAPE	CONTENU
Avant la formation	-	Questionnaire	Évaluer les attentes et le niveau des participants
Module 1	2.00	Etape 1	INTRODUCTION, OBJECTIFS ET PROCESSUS FORMATION - CONNAÎTRE LES ATTENTES EN FONCTION DES TYPOLOGIES POINTS DE VENTES  Les outils d'un « crafts alcools »  / gammes / cartes / arrière bar / composition produit alcools / matériels
Module 2	2.00	Etape 2	APPORTER DE NOUVELLES CONNAISSANCES PRATIQUES SUR LES INCONTOURNABLES D'UN BAR  ✓ Matériel ✓ Carte de la gamme à présenter Observation virtuelle d'un bar et appropriation des données théoriques
Module 3	2.00	Etape 3	TRAVAIL DE SÉLECTION DE GAMME  A partir des alcools du distributeur: exercie pratique Le travail sur l'établissement d'une carte : exercice pratique Le travail sur pairing et les cocktails : exercice pratique Foire aux questions
Module 4	2.00	Etape 4	CONNAÎTRE LES TENDANCES CONSOMMATIONS  ✓ Cocktails ✓ Apéritifs ✓ Résumé Semaine  Échanges sur les dernières créations et tendances Conclusion et évaluation en ligne



# Coût de la formation

- ✓ Distanciel: 330 € HT par participant
- ✓ Présentiel : Tarif personnalisé : inter ou intra-entreprise.

# Modalités d'inscription

- ✓ Minimum 6 participants
- Bulletin d'inscription à compléter
- ✓ Formation inter-entreprise : Inscriptions possibles 8 jours avant la date de début de formation
- ✓ Formation intra-entreprise : Le calendrier est à définir avec l'entreprise

# Accessibilité

En tant qu'organisme de formation nous prenons la responsabilité d'adopter des pratiques non-discriminantes pour favoriser un égal accès aux savoirs pour tous. Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.



# CONTACT:

Isabelle kohr 06.74.96.01.78

Isabelle.kohr@distech.fr 67000 STRASBOURG

#### ORGANISME DE FORMATION :

ASSOCIATION FORMATION DE LA DISTRIBUTION/

- DISTECH I 4 rue Silbermann

#### SECRÉTARIAT ET DIRECTION :

CAMPUS ARTEM

90 rue du Sergent Blandan BP 70618

54010 NANCY CEDEX



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

Crédits photos : Pexels Unsplash Ne pas jeter sur la voie publique