



DISTECH

CONSOMMATION HORS DOMICILE

DISTECH SUP



EXPERT VENTE MIXOLOGIE 2 TENDANCE I SPIRITUEUX I COCKTAILS

Faites progresser vos collaborateurs via des modules spécialisés courts et opérationnels

Expert 2 vente mixologie - Tendance / Spiritueux / Cocktails.

Objectifs pédagogiques

PROFESSIONNALISER

Partir de l'existant, apporter des nouvelles approches et techniques pour l'accompagnement des équipes commerciales, le développement de business.

ENGAGER

Accompagner la transformation et créer un saut de performance pour engager sur le long terme l'intégralité des équipes.

DÉVELOPPER

Donner de l'agilité et de l'initiative au local pour mettre en place une stratégie de croissance avec des résultats visibles.

RENFORCER

Renforcer les collaborateurs déjà formés, sur de nouvelles compétences à acquérir pour gagner en autonomie et aller plus loin dans leur métier.

Méthodes pédagogiques

TRAVAIL DE PRÉPARATION

Conception et rédaction d'une formation, de supports d'animation, de books participants et des mises en situation sur mesure pour un apport de connaissances en adéquation avec vos besoins réels terrain.

FORMATION THÉORIQUE

Axe de formation n°1 « Théorie » apport de contenus théoriques, adaptés à votre métier, votre secteur d'activité.

FORMATION PRATIQUE

Axe de formation n°2 « Cas Pratiques » mises en pratique avec exercices réels coachés en collectif, pour ancrage des connaissances et reflexes.

Durée

1 journée

Public visé

Les commerciaux

Prérequis

Spiritueux et mixers (à définir en amont de la journée)
Matériel mixologie (shaker, doseur, etc.) apportés par la formatrice
Verrerie à définir sur place (prévoir PLV partenaire)
Panier ingrédients pour la journée (agrumes, épices, botaniques) apportés par la formatrice

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	ETAPE	CONTENU
Avant la formation	-	Questionnaire	Évaluer les attentes et le niveau des participants
Matinée	-	Théorique	Tendance cocktails et consommation en station de ski et vallée, en fonction de la clientèle saisonnière et du type d'établissement
			Organiser son portefeuille produits en ciblant une tendance de consommation et être vecteur des tendances de consommation
Après-midi	-	Pratique	Création d'une carte cocktails « Entreprise X » pour la saison, pour se positionner avec une valeur ajoutée par rapport à la concurrence et être référent pour le client
			Développer l'argumentaire de vente de la carte X
			Speed Challenge « De l'entrepôt au bar ». Réalisation de la carte cocktails et Long Drinks, en atelier Mixologie Sketch de vente, mise en situation Dégustation de la carte cocktails



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Coût de la formation

- ✓ Formation en présentiel : tarif personnalisé en intra ou inter entreprise
- ✓ Maximum 10 participants

Modalités d'inscription

- ✓ 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.



DISTECH

CONSOMMATION HORS DOMICILE

CONTACT :

Isabelle kohr

06.74.96.01.78

Isabelle.kohr@distech.fr

ORGANISME DE FORMATION :

ASSOCIATION FORMATION DE LA DISTRIBUTION/

- DISTECH I 4 rue Silbermann

67000 STRASBOURG

SECRETARIAT ET DIRECTION :

CAMPUS ARTEM

90 rue du Sergent Blandan BP 70618

54010 NANCY CEDEX

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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