



DISTECH

L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSONS



FORMATION EN PRÉSENTIEL

EXPERT

VENTE MIXOLOGIE

TENDANCE / SPIRITUEUX / COCKTAILS



Objectifs pédagogiques

- ✓ Connaître 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
- ✓ Connaître et savoir proposer les animations de la gamme avec les cocktails
- ✓ Savoir vendre une gamme d'alcools artisanaux et en incluant les gammes internationales
- ✓ Connaître les fondamentaux du développement du pairing ...

Méthodes pédagogiques

FORMATION EN PRÉSENTIEL

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

LES PRINCIPES PÉDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION

- ✓ Situation adaptée à la distribution CHR
- ✓ Des outils comme Klaxoon ou autre outils pédagogiques seront utilisés pour favoriser la montée en compétence et mesurer les acquis participants pendant la formation
- ✓ Évaluation par les mises en situation, travail intersession et en fin de parcours

Durée
1 jour - 08h00

Public visé
Les commerciaux distributeurs

Prérequis
Préparation du matériel
Bandeau dégustation
2 alcools en petite dégustation
2 verres neutres

Avoir suivi la formation : les fondamentaux ou avoir un expérience de plus d'un an dans la mixologie en bar ou vente

MODULE	ÉTAPE	CONTENU
Avant la formation	Questionnaire	Évaluer les attentes et le niveau des participants
Module 1	Etape 1	INTRODUCTION, OBJECTIFS ET PROCESSUS FORMATION : CONNAÎTRE LES ATTENTES EN FONCTION DES TYPOLOGIES POINTS DE VENTES Les outils d'un « crafts alcools » <ul style="list-style-type: none">✓ Gammes / cartes / arrière bar✓ Composition produit alcools✓ Matériels
Module 2	Etape 2	APPORTER DE NOUVELLES CONNAISSANCES PRATIQUES SUR LES INCONTOURNABLES D'UN BAR : <ul style="list-style-type: none">✓ Matériel✓ Carte de la gamme à présenter Observation virtuelle d'un bar et appropriation des données théoriques
Module 3	Etape 3	LE TRAVAIL DE SÉLECTION DE GAMME sera à faire à partir des alcools du distributeur - exercice 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	Etape 4	CONNAÎTRE LES TENDANCES CONSOMMATIONS <ul style="list-style-type: none">✓ Cocktails✓ Apéritifs✓ Synthèse Échanges sur les dernières créations et tendances Conclusion et évaluation





INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Coût de la formation

- ✓ Formation en entreprise : 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.



www.distech.fr



DISTECH

L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSONS

CONTACT

Isabelle KOHR
06 74 96 01 78
isabelle.kohr@distech.fr

ORGANISME DE FORMATION

ASSOCIATION FORMATION
DE LA DISTRIBUTION/DISTECH
4 rue Silbermann
67000 STRASBOURG

SECRÉTARIAT & DIRECTION

CAMPUS ARTEM
90 rue du Sergent Blandan BP70 618
54 010 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 -
N° d'existence 42670068767 -
N° SIRET 409 982 527 00031 -
N° TVA FR09 409 982 527 00031