



DISTECH
L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSEONS



FORMATION EN PRÉSENTIEL

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 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

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





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 dé finir 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



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