

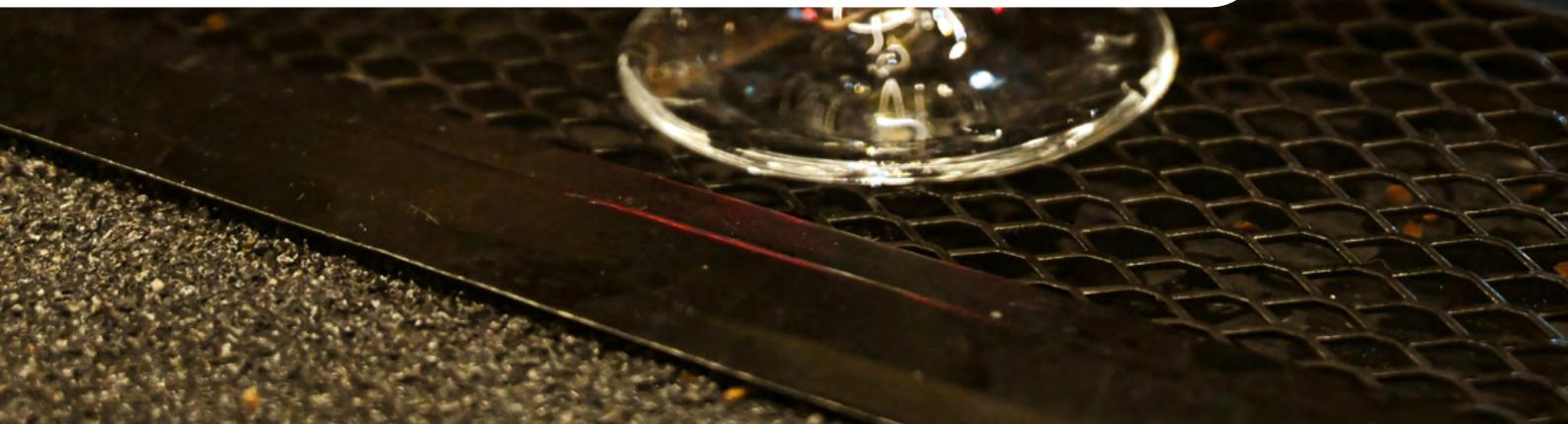


**DISTECH**  
L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSEONS



FORMATION EN PRÉSENTIEL

**FONDAMENTAUX  
VENTE MIXOLOGIE  
TENDANCE/SPIRITUEUX/COCKTAILS**



## Objectifs pédagogiques

### COMPRENDRE LES ENJEUX DE SON RÔLE DE MANAGER

- ✓ Savoir développer ses connaissances sur les « crafts alcools »
- ✓ Connaitre les tendances de développement sur les différentes familles
- ✓ Savoir parler des spécificités des différentes familles (Gins, whiskies, ..)
- ✓ Connaitre les éléments clés pour sélectionner et recommander une carte alcools
- ✓ Savoir réaliser une recette de cocktails

## Méthodes pédagogiques

### FORMATION EN PRÉSENTIEL

- ✓ Jeux pédagogiques de sensibilisation, en ligne
- ✓ Apport d'outils, méthodes et clés de lecture
- ✓ Mise en application sur des situations concrètes et adaptée à son équipe ou à ses responsabilités transversales

### LES PRINCIPES PÉDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION

- 2 temps de formation de 7h00 par jour
- ✓ Un questionnaire d'analyse des besoins comprenant un auto-positionnement est envoyé en amont de la formation

#### Durée

2 jours - 14h00

#### Public visé

Les commerciaux distributeurs

#### Prérequis

Préparation du matériel  
Bandeau dégustation  
2 alcools en petite dégustation  
2 verres neutres  
Fiches de dégustation

## MODULE

## ÉTAPE

## CONTENU

Avant la formation

Questionnaire

Évaluer les attentes et le niveau des participants

### INTRODUCTION, OBJECTIFS ET PROCESSUS FORMATION - CONNAITRE LES SPIRITUEUX BLANCS

- ✓ Gin
- ✓ Vodka
- ✓ Tequila
- ✓ Histoire
- ✓ Fabrication
- ✓ Utilisation

Savoir en parler – savoir vendre leurs différences et utilités dans un point de vente  
Dégustations guidées pour faire appel aux 5 sens  
Foire aux questions

Module 1

Etape 1

Module 2

Etape 2

Module 3

Etape 3

Module 4

Etape 4

### CONNAÎTRE LES SPIRITUEUX BRUNS

- ✓ Whisky
- ✓ Rhum
- ✓ Histoire
- ✓ Fabrication
- ✓ Utilisation

Savoir en parler – savoir vendre leurs différences et utilités dans un point de vente  
Dégustations guidées  
Foire aux questions

### CONNAÎTRE LES AUTRES TENDANCES, TYPES

- ✓ Liqueurs
- ✓ Vermouth
- ✓ Amer
- ✓ Histoire
- ✓ Fabrication
- ✓ Utilisation

Savoir en parler – savoir vendre leurs différences et utilités dans un point de vente  
Dégustations guidées  
Foire aux questions

### CONNAÎTRE LES TENDANCES CONSOMMATIONS

- ✓ Cocktails
- ✓ Apéritifs
- ✓ Synthèse

Création d'une recette cocktail réalisée par les participants  
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](http://www.distech.fr)



#### CONTACT

Isabelle KOHR  
06 74 96 01 78  
[isabelle.kohr@distech.fr](mailto: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