



DISTECH

L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSONS



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 »
- ✓ Connaître les tendances de développement sur les différentes familles
- ✓ Savoir parler des spécificités des différentes familles (Gins, whiskies, ..)
- ✓ Connaître 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
Module 1	Etape 1	INTRODUCTION, OBJECTIFS ET PROCESSUS FORMATION - CONNAITRE LES SPIRITUEUX BLANCS <ul style="list-style-type: none">✓ 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 2	Etape 2	CONNAÎTRE LES SPIRITUEUX BRUNS <ul style="list-style-type: none">✓ Whisky✓ Rhum✓ Histoire✓ Fabrication✓ Utilisation Savoir en parler – savoir vendre leurs différences et utilités dans un point de vente Dégustations guidées Foire aux questions
Module 3	Etape 3	CONNAÎTRE LES AUTRES TENDANCES, TYPES <ul style="list-style-type: none">✓ Liqueurs✓ Vermouth✓ Amer✓ Hhistoire✓ Fabrication✓ Utilisation Savoir en parler – savoir vendre leurs différences et utilités dans un point de vente Dégustations guidées Foire aux questions
Module 4	Etape 4	CONNAÎTRE LES TENDANCES CONSOMMATIONS <ul style="list-style-type: none">✓ 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



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