



CONNAÎTRE LES SPIRITUEUX ET SAVOIR LES VENDRE.

Une formation pour :
**PROPOSER LES SPIRITUEUX
DE FAÇON DECOMPLEXÉE**



PUBLIC :

De 2 à 8 participants
Cavistes
Vendeurs / Vendeuses
en épicerie fine ou
magasin spécialisé
Employés de restauration

PRÉREQUIS :

Aucun

PÉDAGOGIE :

Active et participative,
dégustations, mises en
situation.

OBJECTIFS DE FORMATION :

- Maîtriser les principes de base de production des grandes familles de spiritueux
- Savoir classer les spiritueux par famille, par style et par type: blend, brut de fut, single cask...
- Maîtriser les étapes d'une dégustation réussie
- Renseigner les clients venus chercher du conseil et de l'expertise en cave
- Connaître et décrire avec exactitude les produits à des fins de vente
- Capter et fidéliser une clientèle novice en spiritueux ; renseigner les clients avertis ; réaliser des ventes croisées.

MODALITÉ DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES :

QCM, Commentaires de dégustation



LE FORMATEUR

Laurent BUSSERT

- o Amateur passionné de spiritueux depuis 15 ans
- o Président du Rhum Club 974
- o Animateur de masterclass en cave
- o Formateur en spiritueux pour la Petite École du Vin



ORGANISATION

De 8h30 à 16h30 dans vos locaux.
Une formation sur mesure pour les vendeurs de votre entreprise.



CALENDRIER

À programmer en fonction de nos calendriers respectifs.



TARIF

1 500 €

o Ce prix inclut :

Un support couleur pour chaque participant
Les verres pour les dégustations
Les spiritueux dégustés

o Ce prix n'inclut pas :

La location des salles de formation si la formation ne se passe pas dans vos locaux

Les Spiritueux dégustés peuvent aussi être choisis dans l'assortiment de votre cave.

La Petite École du Vin est certifiée QUALIOPi, les coûts de formation peuvent donc être pris en charge par votre OPCO.

Accessibilité PSH : Nous consulter.



AU PROGRAMME

1 journée de 7h

MATIN

- Les bases théoriques de production de chacune des grandes familles de spiritueux
- Les matières premières et les étapes de fabrication
- La caractérisation et identification par style de spiritueux
- Les bases de la dégustation, caractériser les arômes et les sensations par leurs noms précis
- Dégustation commentée de 4 spiritueux

L'APRÈS-MIDI

- Les principes de l'argumentation commerciale
- Décrire un spiritueux en termes simples, précis et attractifs
- Les bases des accords spiritueux et mets, l'importance du moment de la dégustation
- Le choix d'une gamme cohérente de références de spiritueux à la vente
- Dégustation commentée de 4 spiritueux vieillis

FIN DE FORMATION

Test de fin de séance et délivrance d'une attestation de réussite

Possibilité de réaliser des modules Avancé et Expert sur 2 ou 3 journées. Nous consulter.