

1 JOUR (7H)

Objectif pédagogique : Comprendre les attentes des clients et les conseiller avec un langage juste, positif et compris de tous. Acquérir des méthodes et des comportements de vente efficaces. Fidéliser votre clientèle.

Objectifs opérationnels : Etre à l'aise face aux clients et être capable d'animer une dégustation et la vente de vin au caveau

PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse aux personnes amenées à accueillir et vendre des vins dans un caveau de vente (Gérants, salariés, demandeurs d'emploi, auto-entrepreneurs,...)

Cette formation est spécialisée dans le monde du vin et associés (vigneron, caviste, agent commercial vin, restauration, bar à vin ...) mais s'adapte à tous les projets par le cas pratique.

PRÉ-REQUIS

Etre majeur pour la dégustation

ACCESSIBILITE HANDICAP

En présentiel, toutes les formations ont lieu dans des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Pour toutes les situations de handicap, merci de nous contacter le plus en amont possible (1 mois) pour étudier la faisabilité et l'adaptation de la formation : logistique, pédagogie et animation de la formation.

PROFIL DE VOTRE FORMATEUR

Cette formation est assurée par :

Sommelier professionnel dans le vin ayant plus de 10 ans d'expérience .

PARTICIPANTS

Cette formation est assurée pour des groupes entre 1 et 5 personnes

FORMATION PROFESSIONNELLE

Attestation remise par Atout Terroir

INSCRIPTIONS ET DELAIS D'ACCES

L'inscription se fait par email après un entretien mail/téléphone auprès de l'équipe de d'Atout Terroir qui valide la faisabilité et la pertinence du projet de formation selon les pré-requis établis. Un programme et un devis sont envoyés. A l'issue de la validation du devis, la formation pourra être planifiée au plus tôt dans les 15 jours .

LIEU

Cette formation peut être assurée en entreprise ou au centre de formation Atout Terroir

5 rue de la Lucques

34725 Saint André de Sangonis (à 20 min de Montpellier)

CONTACT

Pour les inscriptions et les demandes de renseignement veuillez contacter :

Josselin MENDIGAL - Responsable pédagogique

Laetitia MATHIEU - Gérante

Mail : contact@atout-terroir.com

Téléphone : 07 82 55 14 72 / 06 95 09 00 47

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Modalités pédagogiques :

Cas pratique d'accueil d'un groupe et de vente de vin au caveau. Méthode de l'incident et discussion collective .

Matériel utilisé :

Supports de formation .

Documents remis au stagiaire :

Powerpoint

Rôle du formateur :

Évaluer les compétences - Évaluer les acquis - Apports théoriques - Animation de groupe dans le but de faire émerger les solutions par des techniques d'animation participative

MODALITÉS DE SUIVI ET D'EVALUATION DES STAGIAIRES ET DES FORMATEURS

Suivi des stagiaires :

Attestations de présence, attestation d'entrée en formation et attestation de fin de formation

Evaluations des stagiaires en début et fin de formation :

Autodiagnostic en début de formation

Evaluation de la maîtrise de la méthodologie par la réalisation du cas pratique

Evaluation de la satisfaction en fin de formation

Evaluation de la satisfaction post-formation (taux d'insertion, taux d'augmentation du chiffre d'affaires)

Evaluation du formateur par les stagiaires en fin de formation :

Questionnaire

1 JOUR (7H)

Objectif pédagogique : Comprendre les attentes des clients et les conseiller avec un langage juste, positif et compris de tous. Acquérir des méthodes et des comportements de vente efficaces. Fidéliser votre clientèle.

Objectifs opérationnels : Etre à l'aise face aux clients et être capable d'animer une dégustation et la vente de vin au caveau

PROGRAMME DE FORMATION

1. ACCUEIL AU CAVEAU

- Merchandising : Préparer l'agencement de son caveau pour l'accueil de groupes.
- Identifier les différents profils de clients
- Adapter son comportement en fonction du type de clients
- Adapter l'agencement de son caveau de vente à l'accueil de groupe

2. ANIMER UNE DEGUSTATION AU CAVEAU

- Matériel et conservation
- Préparation des vins / produits du terroir
- Les étapes de la dégustation
- Le vocabulaire pédagogique de la dégustation

3. ARGUMENTATION COMMERCIALE

- Règle numéro 1 : Ecouter est plus important que parler
- Identifier les besoins et attentes du client pour construire un argumentaire de vente adapté et efficace
- La dégustation, un outil commercial : construire un argumentaire de vente efficace solide autour de ses produits

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Auto-diagnostic en début de formation, dans le but d'évaluer le niveau de connaissance de chaque stagiaire, afin d'adapter le rythme de la formation .
Tour de table des projets professionnels en début de formation

1. ACCUEIL AU CAVEAU (2H)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme
Cas pratique - Agencement d'un espace de vente et accueil de clients au caveau

Evaluation de fin d'étape :

Evaluation de la maîtrise des connaissances par la réussite du Cas pratique.

2. ANIMER UNE DEGUSTATION AU CAVEAU

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme
Cas pratique - Animation de dégustation

Evaluation de fin d'étape :

Evaluation de la maîtrise de la méthodologie par le succès du Cas pratique.
Evaluation de la connaissance par un QCM

3. ARGUMENTATION COMMERCIALE

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme
Cas pratiques : Vente de vin au caveau

Evaluation de fin d'étape :

Evaluation de la maîtrise de la méthodologie par le succès du Cas pratique.