

CONNAITRE LES RHUMS POUR MIEUX LES VENDRE

1 JOUR (8H)

Objectif pédagogique : Approfondir ses connaissances sur les différents types de rhums pour mieux les vendre

Objectifs opérationnels : Maitriser les étapes de la dégustation / Identifier les différents facteurs environnementaux Identifier les spécificités des rhums / Veiller au bon décodage des étiquettes / Concevoir un argumentaire commercial

PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse aux personnes amenées à conseiller, servir et vendre du rhum, aux demandeurs d'emploi ou aux amateurs de rhum

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 un sommelier/caviste professionnel ayant plus de 10 ans d'expérience .

PARTICIPANTS

Cette formation est assurée pour des groupes entre 3 et 15 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 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 pratiques, méthode de l'incident et discussion collective - Jeux de rôles : langage et gestuelle face à un client

Matériel utilisé :
Matériel professionnel de dégustation (verre, crachoir, nez du rhum, ...), Supports de formation

Documents remis au stagiaire :
Manuel de formation "Connaissance des rhums", Evaluation

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 et dégustation en début de formation
Evaluation sur la connaissance des rhums par un QCM . Evaluation de la maîtrise de la méthodologie par des mises en situation
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

Objectif pédagogique : Approfondir ses connaissances sur les différents types de rhums pour mieux les vendre

Objectifs opérationnels : Maitriser les étapes de la dégustation / Identifier les différents facteurs environnementaux Identifier les spécificités des rhums / Veiller au bon décryptage des étiquettes / Concevoir un argumentaire commercial

PROGRAMME DE FORMATION

BLOC DE COMPETENCES : CONNAISSANCE DES RHUMS (7H)

1.DÉGUSTATION

- Méthodologie de la dégustation professionnelle
- Vocabulaire sensoriel
- Méthodologie de la rédaction d'un commentaire de dégustation

2.CONNAISSANCE DES RHUMS

- Le vocabulaire du rhum (élaboration, transformation, distillation, fermentation, assemblages, vieillissement)
- Cartographie des Rhums dans le monde (France, Jamaïque, Guatemala, Cuba, Venezuela, Guadeloupe, Martinique, ...)
- La lecture d'une étiquette de rhum

3.ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Vocabulaire et argumentaire de vente
- Présentation et vente des rhums

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Dégustation et 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

BLOC DE COMPETENCES CONNAISSANCE DES RHUMS

1.DEGUSTATION (1H)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme
Dégustation et rédaction d'un commentaire de dégustation

Evaluation de fin d'étape :

QCM

Exercice de mise en situation de dégustation et rédaction d'un commentaire de dégustation

2. CONNAISSANCE DES RHUMS (6H)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme

Evaluation de fin d'étape :

QCM

Exercice de mise en situatiuon de lecture d'une étiquette de rhum

3.ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE (1H)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme

Evaluation de fin d'étape :

Exercice de mise en situation de de la vente d'un rhum