

F1C - Animer une dégustation: un outil commercial – anglais/français

PUBLIC CONCERNÉ: Accueil, vendeurs directs, commerciaux et brand ambassadeurs, responsables communication, relations publiques et tous ceux qui peuvent être au contact des clients ou du public.

PRÉ REQUIS: Aucun.

OBJECTIF: Être capable d'animer une séance de dégustation adaptée à la vente.
Préparer une fiche de dégustation de ses produits.

PROGRAMME

Définir un langage commun

Définition
Message gustatif

Les outils pour mener une expérience sensorielle

• Préparation

Technicité des produits
Supports de communication
Préparation du lieu, physique ou virtuel
Préparation physique et psychologique

• Dégustation

Présenter la dégustation
Tenir compte des différentes cultures
Anticiper les impondérables
Utiliser le vocabulaire. Construire des aides pédagogiques simples
Dégustation analytique/hédonique

Cas pratiques

Méthodologie proposée
Cas pratique B to B
Cas pratique B to C

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre exposés et exercices pratiques
Sanction: évaluation des acquis et certificat de réalisation

5/12 participants en présentiel
6/8 en distanciel

DURÉE: 1 jour/7 heures

DATE et LIEU: 3 sessions par an dont 1 en distanciel

HORAIRES: 9h-17h30

Avis des stagiaires

Très bonne formation pour acquérir davantage de crédibilité lors d'une séance de dégustation.

M.B-G - administration communication et commerciale

Madame Bossis a été un exemple de professionnalisme pour animer la formation en visio.

A.F - Assistante commerciale et marketing