

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

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

**PRÉ REQUIS:** Aucun.

**OBJECTIF:** Acquérir une méthode de dégustation adaptée à la vente.

## PROGRAMME

### Importance de la préparation

- Préparation de la salle
- Choix des verres/volume nécessaire
- Préparation des échantillons à déguster
- Disposition des différentes qualités
- Lieu/nombre optimum/heure/durée
- Disposition des invités

### La dégustation

- Présentation de la dégustation
- Comment mener la dégustation: tenir compte des différentes cultures
- Aides pédagogiques simples
- Utilisation appropriée des moyens de projection
- Le vocabulaire de dégustation (anglais en option)
- Éviter/contourner les questions compliquées, pièges à éviter
- Jeux de rôle

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre exposés et exercices pratiques.

Sanction: évaluation des acquis et attestation de fin de formation

5/15 participants

DURÉE: 1 jour/7 heures

DATE et LIEU: 3 sessions par an au CIDS

HORAIRE: 9H-17H30

### Quelles nouvelles?

Le CIDS vous restitue l'actualité des spiritueux dans votre boîte mail au travers de quatre e-lettres.