



« Formation vente additionnelle Initiation à l'œnologie »

Eligible à une prise en charge OPCO, CPF

Objectif de la formation :

- Définir la vente additionnelle
- Identifier les techniques de ventes additionnelles
- Utiliser les marges et les ratios pour déterminer le ticket moyen
- Reconnaître les régions viticoles françaises
- Identifier les principaux cépages existants
- Distinguer chaque étape de la dégustation d'un vin pour mieux le connaître et le vendre
- Créer la carte de vin la plus attractive à la vente

Public : Tout public

Durée : 7 heures

Tarif : 450 euros

Financement : Plan de développement de compétence

Prérequis : Aucun

Accès à la formation : Entrée et sortie permanente. Action de formation accessible aux publics en situation de handicap

Modalités du dispositif d'évaluation : Évaluations des acquis en fin de formation

Validation : Attestation de formation

Méthodes Pédagogiques :

Lors de la formation plusieurs méthodes et technique sont utilisées afin de mettre le stagiaire au cœur de son apprentissage dont il est acteur en permanence. Une alternance des différentes méthodes active, démonstrative, interrogative et expositive est réalisée lors des animations de séquences de formation. Les techniques utilisées sont : le travail de sous-groupe, mise en situation, jeux de rôle, étude de cas et brainstorming.

Moyens pédagogiques: Formation en visio-conférence. Ressources pédagogiques et échange avec des professionnels de terrain





Programme de la formation

1. Définir la vente additionnelle

- Qu'est-ce que la vente additionnelle ?
- Pourquoi faire de la vente additionnelle ?
- Les différents domaines pratiquant la vente additionnelle

2. Identifier les techniques de ventes additionnelles

- La méthode des 4 P
- Le cross selling et le up selling
- Savoir identifier l'attente des clients
- Booster son chiffre d'affaires

3. Utiliser les marges et les ratios pour déterminer le ticket moyen

- Les marges et les ratios
- Le ticket moyen

4. Reconnaître les régions viticoles françaises

- Les régions et les appellations connus

5. Identifier les principaux cépages

- La couleur du vin
- Les cépages rouges
- Les cépages blancs

6. Distinguer chaque étape de la dégustation d'un vin pour mieux le connaître et le vendre

- Le matériel adéquat à la dégustation
- Le vocabulaire de la dégustation
- Les étapes de la dégustation : olfactif, gustatif...

7. Créer la carte des vins la plus attractive à la vente

- Le service des vins
- L'affichage des vins
- La carte des vins : son contenu

Contactez-nous !

www.crc-formation.fr

04.94.88.58.59

contact@crc-formation.fr

245, avenue de l'université
Le nouveau parc St Clair
83160 LA-VALETTE-DU-VAR

