

Détails

Durée

7h (présentiel)

Tarif

SUR DEMANDE€

Equipe de formation

Amélie Lucas

Outils & moyens techniques

Salle de formation

Supports de formation

Exercices (quiz et mise en situation)

Evaluation de la formation

Mises en situation

Certificat de réalisation de la formation



Contacts

06 76 26 15 63

abcformation56@gmail.com



Amélie Lucas

Sommelière Formatrice
Vins & Bières

Module 4

RÉUSSIR SON IMPLANTATION

Les objectifs

- Identifier les gammes proposées
- Savoir bien choisir (Coup de cœur, saisonnalité, actualités)
- Image cohérente, bon contexte
- Elaborer différentes mise en avant (facing, prix, offre, promo, coffrets, déco...)
- Fiches techniques
- Technique de services et dégustations (cocktails, accords...)
- Communication (interne, email, newsletter, réseaux...)
- Prévisionnel vente (CA, marges)

Le programme

MODULE 1 — Gammes

But : Comprendre et organiser l'offre

- Classer : entrée / premium / luxe
- Distinguer : permanent / saisonnier
- Identifier : produits d'appel & marge
- Action : cartographie + classement + produits phares

MODULE 2 — Choix produits

But : Sélection pertinente

- Coup de cœur & storytelling
- Saisonnalité & tendances
- Action : sélection mensuelle + top ventes

MODULE 3 — Image

But : Cohérence visuelle

- Univers de marque
- Mise en scène produits
- Action : charte + visuels + ambiance

MODULE 4 — Mise en avant

But : Vendre plus

- Facing, prix, promos
- Coffrets & merchandising
- Action : vitrines + tables + tests implantations

MODULE 5 — Fiches produits

But : Maîtriser l'offre

- Infos clés + argumentaire
- Action : fiche standard + formation équipe

MODULE 6 — Service & dégustation

But : Expérience client

- Dégustation & accords
- Action : ateliers + conseils + recettes

MODULE 7 — Communication

But : Attirer & fidéliser

- Réseaux, email, interne
- Action : planning + contenus + promos