

### Développer l'accueil, l'expérience client et conclure la vente

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Développer la connaissance des produits de l'exploitation ou de l'entreprise par la dégustation. Approfondir le relationnel client ainsi que l'efficacité. Manager son temps ainsi que la clarté des explications vis-à-vis du client. Enrichir le vocabulaire technique de dégustation et commercial.

#### PUBLICS

Sommelier, caviste intervenant dans un caveau de dégustation ou chez un caviste.

#### PREREQUIS

Connaissance des produits vins et avoir une base d'approche à la dégustation.

#### METHODES PEDAGOGIQUES

- Mise à disposition d'une fiche technique type et d'un lexique du vocabulaire de la dégustation,
- Ateliers pratiques de commercialisation,
- Atelier de dégustation des vins,
- Livret de formation.

#### FORMATEUR(S)

Sommelier avec 14 ans d'expérience à l'international.

#### PROGRAMME

1. Recueillir les informations du domaine, de la cave coopérative ou des références produits :
  - L'histoire du domaine ou de la cave coopérative,
  - La pratique culturale,
  - La vinification,
  - La dégustation thématique des vins,
  - Synthétiser les éléments sur des fiches techniques.
2. Mise en situation avec des profils différents de clients et des attentes différentes.
3. Ateliers de dégustation thématiques autour de 5 vins : travail autour du vocabulaire du vin et de la dynamique commerciale.
4. Travail sur l'efficacité et la réactivité de la personne ainsi que sur son sens de l'écoute et de l'attente du client.

**DUREE DE LA FORMATION** 14 h sur 2 jours



[Voir les sessions et tarifs](#)



#### MODALITE PEDAGOGIQUE



Au centre de ou en entreprise



En présentiel



En groupe

#### FINANCEMENT POSSIBLE



=> information sur le [lien suivant](#)

=> Prise en charge à hauteur de 175 € TTC par journée, selon les modalités de financement de Vivea en vigueur.

#### ACCESSIBILITE

L'accès à la formation est formalisé par la signature d'une convention de formation transmis sous format électronique. Cette prestation peut être conditionnée à la validation d'un financement par un organisme financeur et peut démarrer en respectant un délai minimum de 14 jours calendaires.

#### SUIVI ET EVALUATION DE LA FORMATION

- ✓ Feuille d'émargement
- ✓ Evaluations théoriques et pratiques tout au long de la formation
- ✓ Enquête de satisfaction stagiaire et client
- ✓ Obtention d'une attestation de fin de formation.

Inscription

07 67 48 44 86 | [contact@ng-vin.fr](mailto:contact@ng-vin.fr)

