






La vente en bar lounge

ambiance feutrée / produits haut de gamme

OBJECTIFS

-  Connaître les produits 'haut de gamme' et savoir comment les vendre
-  Monter en gamme lors d'une vente
-  Savoir proposer une offre complémentaire

PROGRAMME

Connaissances des produits premiums

Les vodkas
Les gins
Les whiskies
Les rhums
Les cognacs
Les champagnes
Les cigares

Argumenter sur les qualités des produits

Savoir monter en gamme

Up-seller vos cocktails classiques grâce aux alcools premiums

Repérer les signes annonciateurs de la finalisation une vente

La vente additionnelle

DUREE

1 jour

PUBLIC

Chef Barman, Barmen,
ou toute personne travaillant
dans un établissement
de débit de boissons
« haut de gamme »

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de
positionnement par entretien
ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de
la formation par questionnaire
amenant à une réflexion sur
un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Le stage est basé
sur des apports théoriques
et la compréhension par
l'exemple : des exercices
pratiques sont dispensés
tout au long de la formation.
Etude de documents,
mise en situation avec
cas concrets...
Un fascicule récapitulatif sera
remis en fin de stage à
chacun des participants.

INTERVENANTS

Selon le thème de la
formation, CQFD sélectionne
un pédagogue possédant
une expérience significative,
une maîtrise opérationnelle
et un profil particulier :
sophrologue, psychologue,
neuropsychologue, ergonome,
ergothérapeute,
senior manager,
chef de cuisine, gouvernante,
journaliste, animateur,
ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter
sur notre site internet
le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

