Connaissances spécifiques bar (biérologie, cidrologie…)

OBJECTIFS :

Connaître les produits pour mieux les vendre
Savoir marier les saveurs
Assimiler la culture des produits pour mieux en parler

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS :

Tout professionnel du secteur HCR souhaitant approfondir ses connaissances sur les bières et cidres afin de mieux les valoriser, conseiller et vendre.

Pas de prérequis

CONTENU DE LA FORMATION :

JOUR 1

1. Analyser les pratiques actuelles et recueillir les attentes des participants
Echange sur les difficultés rencontrées et les attentes vis-à-vis de la formation
Retour sur les auto-évaluations

2. Connaître les bières et les cidres
Identifier les matières premières, procédés de fabrication et grandes familles de bières et de cidres
Distinguer les styles et catégories selon leurs caractéristiques sensorielles et aromatiques
Situer les produits dans leur contexte culturel et géographique pour mieux en parler

3. Maîtriser la dégustation organoleptique
Réaliser une dégustation structurée en mobilisant un vocabulaire sensoriel professionnel
Identifier les arômes, textures et caractéristiques spécifiques des bières et cidres
Évaluer la qualité d'un produit et formuler un retour clair et argumenté

4. Assimiler la culture et les usages des produits
Développer un argumentaire de vente ou un storytelling adapté à chaque produit
Relier les caractéristiques techniques à la valorisation de l'offre auprès du client
Communiquer avec précision et conviction sur l'origine, le style et les spécificités des boissons

Connaissances spécifiques bar (biérologie, cidrologie…)

5. Savoir marier les saveurs
Identifier les bases des accords mets & bières et mets & cidres
Proposer des combinaisons cohérentes selon les profils aromatiques et gustatifs
Adapter les suggestions aux goûts et attentes des clients pour améliorer l'expérience

JOUR 2

6. Adapter le service à chaque type de produit
Choisir la verrerie, la température et le service adaptés pour chaque bière ou cidre
Maîtriser les techniques de service en tirage ou en bouteille
Respecter les normes d'hygiène et de conservation pour garantir la qualité

7. Conseiller et argumenter pour valoriser la vente
Mettre en pratique un discours de vente culturel et enrichi pour chaque produit
Identifier les besoins du client et adapter ses recommandations
Développer une posture professionnelle et convaincante dans la relation client

8. Gérer la cave et optimiser la présentation des produits
Organiser et contrôler le stockage, la rotation et la conservation des bières et cidres
Mettre en avant les produits selon leur saisonnalité et leur valeur commerciale
Développer des pratiques efficaces pour gérer la cave et garantir la disponibilité optimale

9. Formaliser son plan de progression
Evaluer ses connaissances acquises
Formuler ses axes de travail post-formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

Alternance de méthodes expositives (Diaporama, séquence vidéo), démonstratives (Mise en pratique, analyse de pratique) et interrogatives (questionnement, brainstorming, travaux de groupe) avec des évaluations formatives. Un support de formation est transmis aux participants par mail ou via Teams en fin de formation.

QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

Pour sélectionner ses intervenants, Inovaction s'appuie sur 2 critères :
- l'expertise liée au domaine de compétences
- l'expertise liée à la pédagogie

Connaissances spécifiques bar (biérologie, cidrologie…)

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

Pour chaque formation, les participants ont un questionnaire de positionnement et un questionnaire d'évaluation des acquis.
La remise d'un cahier de formation permet une évaluation à froid
Au cours de la formation, ils ont des évaluations formatives sous différentes formes :
Questionnement
Auto-évaluation
Mises en situations

Un questionnaire de mise en œuvre est envoyé 3 mois après la fin de la formation.

SANCTION VISÉE :

Certificat de réalisation

Taux de réussite : Les indicateurs propres à ce programme ne sont pas encore disponibles. Nous vous invitons à consulter nos résultats globaux directement sur notre site.
Taux de satisfaction : Les indicateurs propres à ce programme ne sont pas encore disponibles. Nous vous invitons à consulter nos résultats globaux directement sur notre site.

DELAI D'ACCÈS À LA FORMATION :

En fonction des besoins du client

PRIX CATALOGUE DE LA FORMATION :

0,00

ACCESSIBILITE :

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter les référents handicap afin d'étudier les éventuels aménagements à mettre en œuvre pour le bon déroulement de votre formation.

DURÉE, EFFECTIFS :

Connaissances spécifiques bar (biérologie, cidrologie…)

14 heures

8 participants