

PERFORMANCES DE VENTE ET BARISTA



Public cible : Adjoint(e) / Responsable / 1^{er} vendeur(se)

Prérequis : Avoir pour projet de se perfectionner dans son poste de responsable ou adjoint(e) ; Avoir envie d'animer l'espace café dans sa boulangerie et d'être un référent Barista pour ses équipes

Nombre de candidats : 12 maximum

600€
HORS FRAIS

14H
2 JOURS

Jour 1 : 9H - 17H / Jour 2 : 9H - 17H

OBJECTIFS

- Inculquer les valeurs à chaque collaborateur pour mieux les diffuser dans son réseau
- Construire son plan d'action dynamique et continuer à développer son leadership
- Appliquer systématiquement la politique commerciale afin de développer le CA
- Appliquer automatiquement le SBAFAM
- Découvrir l'histoire du café et des boissons gourmandes et développer des techniques de Barista pour fidéliser des clients, animer les moments creux de la journée et augmenter le CA

DEROULEMENT

1 Maîtriser l'offre commerciale

- Présentation de l'animation commerciale (Facebook, Instagram...)
- Méthodologie pour appliquer la vente additionnelle (vente du lot supérieur)
- Technique de vente complémentaire
- Programme fidélité (qualification clients, encartage)

2 L'animation commerciale

- Le concept
- Le Merch'Ange
- Les Comportements de vente
- La Vente Additionnelle

3 Quel est le rôle d'un manager ?

- Introspection
- Quelles sont ses missions ?
- Comment y parvenir ?

4 La découverte du café, du thé, du chocolat et des techniques

- Découverte, culture, traitement, business des boissons gourmandes
- Faire de nos Anges café des 3eme lieu de vie pour nos clients

5 Jeux de rôle

- Application du SBAFAM
- Comportement et attitude face aux clients
- Mise en scène de la politique commerciale
- Comment gérer un conflit avec les clients
- Organiser des dégustations
- Les différents Latte Art, reproduire des finitions de Latte Art

MÉTHODOLOGIE, MATÉRIEL ET ORGANISATION

- Partie théorique
- Partie pratique avec mise en situation

Livrets de formation et fiches techniques distribués par le formateur

- Qualification des intervenants :

Tous les formateurs IDYIE sont recrutés sur la base de leur expérience professionnelle. Tous experts dans le domaine professionnel et font preuve de capacités pédagogiques reconnues

- Moyens pédagogiques et techniques :

Le formateur utilisera les acquis professionnels des participants pour obtenir une meilleure implication. Il utilisera une pédagogie ludique et interactive.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- Questionnaire d'entrée et de fin de formation
- Évaluation des acquisitions via un quizz



Pour toutes inscriptions envoyer un e-mail à :

contact@idyie-formation.fr