



LC FORMATIONS
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

PROGRAMME DE FORMATION

CONNAÎTRE LES COCKTAILS POUR MIEUX LES VENDRE



FORMATION CONNAÎTRE LES COCKTAILS POUR MIEUX LES VENDRE

→ OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

- Acquérir des connaissances approfondies sur les différents types de cocktails, leurs ingrédients et leur préparation.
- Développer des compétences en mixologie pour créer des cocktails classiques et originaux.
- Apprendre à conseiller efficacement les clients sur les cocktails en fonction de leurs goûts et préférences.
- Maîtriser les techniques de vente adaptées aux cocktails pour maximiser les ventes en bar ou en restaurant.

→ CATÉGORIE ET BUT

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : Améliorer les compétences des professionnels de la restauration dans la connaissance et la vente de cocktails.

→ PUBLIC

Barmans, serveurs, restaurateurs, et toute personne souhaitant approfondir ses connaissances sur les cocktails et améliorer ses techniques de vente.

→ PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire, mais une passion pour les cocktails et l'expérience en service est un plus

→ DURÉE

Cette formation se déroulera en 30 heures sur 4 jours.
Horaires et Dates : Voir convention de formation.

→ TARIF

Sur demande.

→ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription est réputée acquise lorsque : La convention de formation est signée.
Les délais d'accès à l'action sont : 15 jours avant de le début de l'action de formation.



FORMATION CONNAÎTRE LES COCKTAILS POUR MIEUX LES VENDRE

➔ MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours théoriques, démonstrations pratiques, et dégustations.
- Ateliers de création de cocktails et jeux de rôle pour la vente.
- Programme de formation détaillé remis aux stagiaires.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES : Fiches techniques sur les cocktails, vidéos explicatives et supports visuels.

PRISE EN COMPTE DU HANDICAP : Les personnes en situation de handicap physique peuvent tout à fait rejoindre notre formation. Merci de nous contacter pour toute situation particulière.

COMPÉTENCES DES FORMATEURS

Les formateurs sont des mixologues et experts en cocktails avec une expérience significative dans la formation et la vente de boissons.



FORMATION CONNAÎTRE LES COCKTAILS POUR MIEUX LES VENDRE

➔ CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 1 - INTRODUCTION AUX COCKTAILS (5H)

- Histoire et culture des cocktails.
- Les différents types de cocktails : classiques, modernes, sans alcool, etc.
- Présentation des ingrédients de base et de leur utilisation.

PARTIE 2 - TECHNIQUES DE MIXOLOGIE (10H)

- Techniques de préparation des cocktails : shaker, mélange, muddler, etc.
- Mesurer et doser les ingrédients pour un équilibre parfait.
- Création de cocktails classiques (Mojito, Margarita, Martini, etc.) et techniques de présentation.

PARTIE 3 - DÉVELOPPEMENT DE RECETTES ORIGINALES (5H)

- Atelier de création de cocktails originaux : jouer avec les saveurs et les présentations.
- Importance de la créativité et de l'innovation dans la mixologie.
- Dégustation et évaluation des créations des participants.

PARTIE 4 - CONSEIL ET VENTE DES COCKTAILS (5H)

- Techniques pour identifier les goûts des clients et recommander des cocktails.
- Techniques de vente et de présentation pour attirer l'attention des clients.
- Gestion des objections et conseils pour améliorer l'expérience client.

PARTIE 5 - ÉVALUATION ET MISE EN SITUATION (5H)

- Simulations de vente de cocktails et jeux de rôle.
- Évaluations des compétences et retours constructifs.
- Développement d'un plan d'action personnel pour améliorer les compétences en vente de cocktails.



FORMATION CONNAÎTRE LES COCKTAILS POUR MIEUX LES VENDRE

→ SUIVI ET ÉVALUATION

EXÉCUTION DE L'ACTION

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur.
- Attestation remise aux stagiaires ayant suivi la formation avec assiduité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS (OU D'ACQUISITION DES COMPÉTENCES)

- Évaluations continues à travers des dégustations, des exercices pratiques et des simulations de vente.
- QCM final pour valider les compétences acquises en connaissance et vente de cocktails.



LC FORMATIONS

CONSEIL & DEVELOPPEMENT

LC FORMATIONS

5 IMPASSE DES MOUETTES 30220 SAINT LAURENT D'AIGOUZE
SIRET 88379731800028 - SARL AU CAPITAL SOCIAL DE 1000 €- NUMÉRO TVA INTRACOMMUNAUTAIRE FR77883797318
DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION ENREGISTRÉE SOUS LE N°76300463930 DU PRÉFET DE RÉGION D'OCCITANIE