Déguster et Conseiller ses clients sur les nouvelles références du rayon Liquides!

Formation Présentiel ou Blended-Learning …
parce que sans dégustation, les connaissances ne restent que théoriques!

Pour répondre aux besoins des Chefs de Rayon Liquides et de leurs collaborateurs et pour plus de flexibilité, VERTHÉMIS TRAINING CENTER propose ces formations selon 2 modalités d'apprentissage:

Formation en Présentiel :
Formation en groupe, dans vos locaux ou en Centrale, et personnalisable. **Nous Contacter (verthemis@verthemis.com ou Tel : 02 41 54 38 82) pour connaître les modalités et dates des sessions.**

Formation Blended-Learning
Les formations Blended-Learning exploitent tous les avantages de la formation à distance pour maximiser le confort de l'apprenant : tous les apports théoriques de l'apprentissage sont mis à disposition sur notre plateforme de formation. L'apprentissage théorique individuel est donc modulable, au rythme de l'apprenant. Des mises en situation, des interactions, de multiples ressources (vidéos, fiches outils, livret pédagogique, module e-learning …) sont librement accessibles depuis un ordinateur, une tablette ou un téléphone avec connexion wifi, que ce soit de chez lui ou de ses locaux professionnels, indépendamment de sa situation géographique.

Mais le vin ne s'apprenant pas que dans des livres, des séquences présentielles en Centrale ou en Magasin permettent la mise en application personnalisée au travers de dégustations d'une large gamme représentative de vins accompagnés d'échanges avec le formateur et entre les participants.

*Bien entendu, certaines de nos formations sont également proposées en **100% à distance. Nous consulter.***

1- LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les objectifs de cette formation de 4h, réalisée en magasin, est de permettre à l'ensemble de l'équipe liquides du rayon de prendre le temps de déguster et d'acquérir les connaissances nécessaires pour un meilleur conseil client sur les nouvelles références de vins, bières et/ou spiritueux présentes dans le linéaire.

- ✓ Ce sont les participants à la formation qui décident sur quelles références de Vins, Bières ou Spiritueux ils souhaitent travailler en fonction des connaissances déjà acquises sur la gamme de produits proposée à la vente.
- ✓ La formation vise a comprendre, expliquer et mieux conseiller les caractéristiques techniques de chacun des produits présents dans le linéaire.
- ✓ L'objectif final est de développer sa capacité à conseiller avec pertinence le client sur ces univers

2- DUREE DE LA FORMATION

La durée totale de la formation est : *4h00*

3- A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

PUBLIC CIBLE

Programme de l'offre de formation - 22/11/2026 14:20:17 UTC+1

Responsable et Manager de Rayons Liquides, Adjoint(e)s de chef de rayon, Employé(e)s de rayon en contact avec la clientèle du rayon, Animateur de vente, Conseiller en rayon

PRÉ-REQUIS
Aucun

4- TECHNIQUES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

La pédagogie se structure autour de dégustations, d'un apport théorique et d'une adaptation du conseil aux produits dégustés.

Cette formation est uniquement proposée en présentiel et en magasin afin de permettre une dégustation d'une sélection de produits présents dans le linéaire et de travailler sur la formulation des argumentaires de vente face aux clients.

5- PROGRAMME DE LA FORMATION

La formation se déroule en magasins, et se structure autour de la dégustation de chacun des produits qui aura été sélectionné par le participant puis par un travail sur les argumentaires de vente liés au produit.

6- VALIDATION DES ACQUIS - CERTIFICAT

Si la formation dispensée inclus une validation des acquis, l'apprenant ayant obtenu un résultat supérieur à 80% de bonnes réponses se verra remettre un Certificat :

7- MODALITE D'INSCRIPTION et MODE DE REGLEMENT

Celui-ci dépend de la nature de la formation :

- ✓ Blended-Learning :
  L'accès à la formation à distance est ouvert dès réception du règlement.
  En fin de formation, sera adressé l'ensemble des documents administratifs (convention de formation, feuille d'émargement, programme pédagogique, attestation de formation) ainsi que le Certificat délivré suite à l'examen de certification à distance.

- ✓ 100% Présentiel:
  Une Convention de Formation sera signée avec l'organisation demandeur de la formation (Magasin ou Centrale) qui gérera l'inscription des participants.
  Le règlement du coût pédagogique sera réalisé par le Magasin ou la Centrale avant le démarrage du module de formation. En fin de formation, sera adressé l'ensemble des documents permettant la prise en charge des frais de formation par l'organisme collecteur ayant agréé le plan de formation (convention de formation, feuille d'émargement, programme pédagogique, attestation de formation, facture).

Cette formation vient en professionnalisation produits. Elle est adossée à la Certification du « CQP Manager de Rayon » (Code RNCP 34558) et « CQP Employé de Commerce » (Code RNCP 32447).

VERTHÉMIS International SARL
La Genaiserie – St Aubin de Luigné - 49190 VAL DU LAYON- Tel. +33 (0)2 41 54 38 82
E-mail : verthemis@verthemis.com - Internet : www.verthemis.com
RCS Angers – 813 419 553 – TVA Intracommunautaire FR 86 813 419553 – Organisme de Formation n° 52 49 03201 49

Pour les salariés d'une entreprise adhérente à la Fédération du Commerce et de la Distribution, cette formation facilite la validation du bloc de compétence "Produit Vins et Spiritueux" du Certificat de Qualification Professionnelle "Vente de Vins et Spiritueux". Pour les autres une attestation de formation est délivrée à l'issue de l'intégralité du parcours.

Nos actions de formation sont réalisées et facturées conformément à nos Conditions Générales.

Programme de l'offre de formation - 22/11/2026 14:20:17 UTC+1