



VERTUMNE

Vins, Bières & Spiritueux

TRAINING CENTER



Organisme Certifié
N°2016/73436.1

OFFRE FORMATION

Module 7 - Master Class "Dégustations et Conseils clients sur les nouvelles références du rayon

**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 présentiels 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

- Cette formation est réalisée exclusivement en magasin (4 heures). Les objectifs sont:
 - o d'accompagner les participants dans la découverte et la maîtrise des nouvelles références vins du rayon – qu'elles proviennent de l'assortiment national ou régional.
 - o se familiariser avec des cuvées parfois méconnues,
 - o développer leurs argumentaires de vente,
 - o enrichir leur discours de conseil auprès des clients,

- o valoriser la diversité et la nouveauté de l'assortiment proposé en magasin.
- o L'objectif final est de permettre à chaque participant de déguster, comprendre et mieux conseiller les références disponibles à la vente, en renforçant son expertise et sa capacité à orienter le client de manière pertinente et personnalisée.

2- DUREE DE LA FORMATION

Cette formation comprend une partie à distance, incluant des leçons accessibles au rythme de l'apprenant, des mises en situations et des classes virtuelles, ainsi qu'une partie en **Présentielle permettant des dégustations, échanges et mises en pratiques. La durée totale de la formation est : 4h00**

3- A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

PUBLIC CIBLE

Responsables 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 aux produits dégustés.

La formation en présentiel permet une dégustation d'une sélection de produits du linéaire et de travailler sur la formulation des argumentaires de vente face aux clients.

5- PROGRAMME DE LA FORMATION

- *La formation se structure autour d'une dégustation de chacun des vins qui aura été sélectionné par le participant puis par un travail sur les argumentaires de vente liés au produit.*

6- VALIDATION DES ACQUIS - CERTIFICAT

A l'issue de cette validation des acquis, l'apprenant ayant obtenu un résultat supérieur à 80% de bonnes réponses se verra remettre le :

Certificat

7- COUT PEDAGOGIQUE

Toutes nos formations sont proposées soit en Blended-Learning, soit en 100% Présentiel.

- ✓ **Blended-Learning** : nous consulter pour le devis de l'offre **intégrant l'accès à la formation à distance pendant 3 mois ainsi que la partie Dégustations en présentiel**.
- ✓ **100% Présentiel** : 1 550€ht/jour¹ (15 personnes maximum)

8- MODALITE D'INSCRIPTION et MODE DE REGLEMENT

- ✓ **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 gèrera 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).

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.

¹ Inclut le déplacement du Formateur. Ne comprend pas le matériel, les vins dégustés, location éventuelle de salle.