



Litha Espresso

30 Rue de Cantaranne
12850 Onet-le-Château

SIRET : 85293475100029

PROGRAMME

Intitulé :

Performer sur le marché du café BtoB

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de cette formation d'une semaine, vous serez en capacité de :

- Déguster et reconnaître un café,
- Maîtriser l'utilisation et la maintenance préventive d'une machine à café,
- Gérer et maîtriser votre offre commerciale,
- Utiliser les techniques de vente adaptées,
- Connaître le logiciel de gestion adapté et gérer les outils CRM/ERP,
- Savoir communiquer sur le café ainsi que les engagements environnementaux liés.

Public : Futur concessionnaire sélectionné

Nombre de participants : maximum 8 personnes

Pré-requis : Avoir été sélectionné lors des entretiens de recrutement concessionnaires

Documents de contractualisation : Convention de formation, fiche de présence, facturation afin de faire une demande prise en charge en fonction de votre statut actuel

Validation : Formation validée à travers des évaluations intermédiaires sur chaque module de formation. Nécessité d'avoir suivi et validé l'ensemble des modules de la formation. Attestation de validation transmise à l'issue.

Support : Support correspondant aux éléments abordés durant chaque module disponible sur un drive.

Matériel et logistique : Alternance d'apports théoriques par vidéo projection et pratiques, échanges collectifs. De nombreux cas pratiques et mises en situation.

Modalités d'accessibilité : La formation reste accessible à tout public. Si des aménagements étaient à prévoir, ils seraient évalués lors de l'entretien de recrutement.

Formateur(s) : pour chaque module un formateur spécifique dont les compétences ont été validées par l'organisme de formation LITHA ACADEMY.

Référent administratif : Nathalie PIGNOL

Référent pédagogique et handicap : Léo DELHON

Tarif : Nous consulter car formation réservée aux futurs concessionnaires. Tarifs communiqués lors de l'entretien de recrutement.



PROGRAMME

Journée 1

9h à 10h	Bienvenue, présentation du site et tour de table
10h à 13h	Module "Caféologie"
14h00 à 16h00	Module "Communication / développement DD"
16h15 à 17h30	Module "Commercial" (Pitch + Offre commerciale)

Journée 2

9h à 12h30	Module "Commercial" (Tech de prospection)
14h à 17h30	Module "Commercial" (Découverte)

Journée 3

9h à 11 h	Module "Commercial" (Offre à la tasse SA/SP)
11h à 12h30	Module "Commercial" (Offre à la tasse - Cas pratiques)
14h à 17h30	Module "Machines" (Utilisation et maintenance)

Journée 4

9h à 12h30	Module "Formation CRM/ERP"
14h à 17h30	Module "Formation CRM/ERP"

Journée 5

9h à 12h30	Module "Réseaux sociaux et prospection digitale"
14h à 17h	Échange libre autour de questions diverses Retour sur des points non acquis de la formation Tour de table et évaluation de la formation