

PROGRAMME

Intitulé :

Performer sur le marché du café BtoB

Savoir-faire et compétences acquis durant la formation :

A l'issue de la formation vous serez en capacité de réaliser une dégustation de café auprès d'un public professionnel tout en communiquant les engagements environnementaux de Litha Espresso. Vous serez en capacité de gérer les différentes étapes d'un rendez-vous commercial réussi, de la prospection à remise d'offres commerciales en passant par la découverte client. Une seconde phase permettra d'acquérir les méthodes pour utiliser et maintenir une machine à café professionnelle. **Rajouter ERP.**

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.

Modalités d'évaluations : Test quizz final

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.



SAS LITHA

30 Rue de Cantaranne
12850 Onet-le-Château

SIRET : 85293475100029

PROGRAMME

Modalités d'accessibilité : La formation reste accessible aux personnes en situation d'handicap. 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

Durée de la formation : 5 jours

Délai d'accès : 3 mois maximum

Journée 1

9h00 à 10h00	Bienvenue, tour de table et introduction - Formateur : Léo
10h00 à 13h00	Module "Commercial" : La prospection commerciale : Xavier
14h00 à 18h00	Module "Commercial" : La découverte des besoins - Formateur : Xavier

Journée 2

9h00 à 12h30	9h à 12h30 - Module "Commercial" : Focus sur l'offre à la tasse SA/SP Formateur : Xavier
14h00 à 18h00	Module "Commercial" : Cas pratique sur l'offre à la tasse - Formateur : Xavier

Journée 3

9h00 à 12h30	Module "Commercial" : Montage et remise d'offre - Formateur : Xavier
13h30 à 17h00	Module "Commercial" : De la prospection à la conclusion - Formateur : Xavier
17h00 à 18h30	Module "Machine" : Découverte des machines - Formateur : Philippe

Journée 4

9h00 à 12h30	Module " Formation CRM/ERP" - Formatrice : Marie
14h00 à 17h30	Module " Formation CRM/ERP" - Formatrice : Marie

PROGRAMME

Journée 5

9h00 à 12h30	Module "Caféologie" - Formatrice : Mia
14h00 à 15h00	Module "Réseaux Sociaux et prospection digitale" - Formatrice : Alexia
15h00 à 17h00	Échange libre autour de questions diverses / Retour sur des points non acquis de la formation / Tour de table et évaluation de la formation avec Léo