



## PROGRAMME DE FORMATION

# PERFEC'TOI MANAGEMENT

### OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de:

- Augmentation CA 20% et 10%
- Meilleure prestation de service
- Salariés avec plus de maîtrise sur les ventes
- Meilleure cohésion d'équipe
- Analyse de chaque salarié pour optimiser ses envies et ses points forts.



### Public

Manager des métiers de bouche ou de l'hôtellerie, restauration



### Pré-requis

Expérience en restauration



### Modalités

Formation de 6 heures en présentiel / distanciel

6 Participants maximum

Délai d'accès: 30 jours



07 67 04 76 12



[www.sfformations.com](http://www.sfformations.com)

SF Formations, entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, au capital social de 1 000 euros, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Montauban sous le numéro 892 767 617 dont le siège social est situé 2 impasse Paul Eluard à CASTELSARRASIN (82100),



## Frais pédagogiques

Intra entreprise au forfait:  
990 € HT  
1 188€ TTC



## Moyens pédagogiques

Apports théoriques  
Mises en situation  
Échanges et partages d'expériences  
Supports pédagogiques



## Evaluation

Entretien de positionnement initial  
Grille d'autodiagnostic  
Évaluation formative et sommative  
Questionnaire de satisfaction

### Formatrice: Manon Sanchou

Avec plus de dix ans d'expérience passionnée dans le domaine de la sommellerie, Manon s'engage à partager son savoir-faire avec ceux qui aspirent à perfectionner leur art de la vente de vin. Forte de compétences approfondies en dégustation, en accord mets-vins et en gestion de cave, elle est prête à fournir les clés essentielles à ceux qui souhaitent exceller dans la vente.

Au-delà de ses connaissances techniques, elle met également à votre service des qualités essentielles telles qu'un sens aigu de la communication, un dynamisme naturel et contagieux ainsi qu'une approche pédagogique adaptée pour rendre accessible un domaine souvent complexe.



07 67 04 76 12



[www.sfformations.com](http://www.sfformations.com)



# Présentation de la journée

## Introduction

### Module 1 : **Les bases du service et de son organisation** (2 h)

- Rôle et posture du manager
- Organisation efficace du service
- Gestion des relations (clients et équipes)

### Module 2: **Comprendre sa carte des vins et faire tourner la cave** (2 h)

- Maîtriser la vente au verre
- Pourquoi et comment vendre le vin
- Maîtriser le stock dormant

### Module 3: **Argumentation commerciale** (2 h)

- Connaitre sa clientèle
- Analyser les profils
- Maîtriser les phrases d'accroche

## Conclusion

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  
N'hésitez pas à le préciser lors de l'entretien d'admission.



07 67 04 76 12



[www.sfformations.com](http://www.sfformations.com)