



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

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),

Enregistré sous le numéro 768 200 998 82 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



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



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