



Programme de formation	Auteur : Isabelle SAHAL
Passeur de Saveurs	Version : 15/12/2023

Public Visé :

Franchisés, Managers, Assistants et vendeurs magasin. D'une manière générale, toute personne en contact avec la clientèle et susceptible de vendre, présenter les gammes de chocolats.

Prérequis :

Pas de prérequis nécessaire.

Objectifs pédagogiques :

Durant la formation les stagiaires apprendront :

- Comment proposer et présenter les différentes familles de chocolats
- Comment se différencier grâce à la dégustation
- Comment adapter son approche en fonction des saisons et du flux clients en magasin
- Comment expliquer et valoriser les spécialités chocolatées signées Jeff de Bruges (oursons, Gianduja aux é noisettes, Gustaves, Carrés, Juliettes, Ecorces, Truffes...)

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Décrire avec précision les recettes des chocolats et ce qui les différencie
- Donner une dimension « Storytelling » aux différentes spécialités Jeff
- D'avoir un discours plus « expert » lorsqu'ils parlent des chocolats
- D'utiliser la dégustation comme stimulant de vente
-

Durée	7 heures + 1 heure
Horaires	Présentiel : 9h30 à 13h00 – Déjeuner – 14h00 à 17h30 Classe virtuelle : 10h00 à 11h00 (<i>le créneau n'est renseigné qu'à titre indicatif et sera défini avec le groupe de jour de la session de présentiel.</i>)
Modalité	Présentiel + Distanciel synchrone
Nombre de participants	Entre 6 et 12 participants
Accessibilité	Accueil à partir de 9h00 en salle. Disposer d'une adresse mail personnelle et d'un ordinateur ou tablette pour la classe en distanciel.

	Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délais d'accès	3 jours ouvrés avant le début du module et en fonction des places restantes

Programme de la journée

Partie 1 : Passeur de saveurs, une valeur qui en soutient d'autres

- a) Définition du passeur de saveurs Jeff
- b) Pourquoi s'appuyer sur cette valeur ?
- c) La dégustation, pilier de cette valeur

Partie 2 : Décrire une recette de chocolat façon « passeur de saveur »

- a) Les différents niveaux d'expression :
 1. Descriptif synthétique (recette & saveurs),
 2. Descriptif gustatif (recette, saveurs, texture & spécificités)
 3. Descriptif augmenté (le petit plus, appui des 3 V -verbal, vocal, visuel-).

Cas pratique 1 : mise en application avec des recettes choisies au sein de la gamme des chocolats permanents (Pistachine, Ecuador, Sevillana, Maison de Jeff lait, Biscuitine blanche, Manon café)

- b) Ressemblances et différences
 - a. Points communs entre des chocolats
 - b. Exprimer les différences en valorisant l'ensemble

Cas pratique 2 : travail sur le regroupement des recettes et construction des phrases de comparaison

Cas pratique 3 : simulation de présentation client à l'oral

- c) La dégustation storytelling
 - a. La prise d'appui : origine d'une recette, histoire d'un produit
 - b. Raconter au lieu de décrire pour surprendre et mettre plus en avant la marque et la connaissance d'un sujet. Exemple du gianduja

Cas pratique 4 : imaginer le storytelling d'un produit Jeff (par groupe de 2)

Partie 3 : Dégustation : 3 moments et 4 approches

- a) Déguster avant d'acheter : pourquoi et comment ?
- b) Les différents moments de dégustation en cours de vente
- c) La dégustation après paiement : à faire ou ne pas faire ?
- d) L'approche « Expert »
- e) L'approche « StoryTelling »

- f) L'approche « Nouveautés/exclusivité »
- g) L'approche « connecté client »

Cas pratique 4 : préparer une scénarisation dégustation avec vente additionnelle et la présenter (par groupe de 2)

Conclusion et présentation des actions à mettre en place.

Méthodes pédagogiques

La formation alternera présentations, questionnement des participants, exercices de groupe, simulations et dégustations.

Un quiz d'évaluation sera effectué en fin de session.

Une Classe virtuelle sera organisée entre 2 et 4 semaines après la formation afin de faire un point des actions mises en pratique par chacun et des difficultés rencontrées.

Livrables

Support de formation (book version papier et fiches pratiques) remis au stagiaire.

Attestation de formation remise au stagiaire et à conserver par lui.

Certificat de réalisation remis au donneur d'ordre avec la feuille d'émargement signée.

Tarifs

290€ HT	Adhérents à l'école Jeff de Bruges avec financement Opcv
220€ HT	Adhérents à l'école Jeff de Bruges avec autofinancement ; Non adhérents à l'école Jeff de Bruges

Formateur : Isabelle Sahal

Responsable Formation Réseau chez Jeff de Bruges.
Est en charge des contenus pédagogiques et de l'animation des formations relatives aux connaissances produits, à la vente, la gestion de la qualité de service et des techniques de vente.

Participe au développement des nouveaux projets de la marque en lien avec les clients.



Formateur : Barbara Fruteau

Formatrice au sein du réseau Jeff de Bruges ; elle a occupé le poste de manager de différents points de vente pendant de nombreuses années. Elle est principalement en charge de la formation technique et de la pratique chocolat (techniques de garnissage et de suremballage, constitution des fiches techniques produit, techniques merchandising visuel, techniques de vente) à destination des équipes succursales

**Formateur : Sophie Chantrenne**

Formatrice au sein du réseau Jeff de Bruges ; elle a occupé le poste de manager de différents points de vente pendant de nombreuses années. Elle est principalement en charge de la formation technique et de la pratique chocolat (techniques de garnissage et de suremballage, constitution des fiches techniques produit, techniques merchandising visuel, techniques de vente) à destination des équipes succursales

**Formateur : Lyse Sahal**

Formatrice, coach de vie et coach en entreprise, spécialisée en PNL et coaching coactif.
En charge de l'animation des formations relatives aux techniques de vente.

