

BIEN VENDRE LE WHISKY ET LE RHUM À NOËL

FORMATEUR

Thibault POELVILAIN, fondateur de Peels, expert en spiritueux, finaliste mondial Monin Cup 2014, ancien directeur de bars d'hôtels étoilés, formateur spécialisé depuis plus de 10 ans.

OBJECTIF GÉNÉRAL

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de vendre efficacement une bouteille de whisky ou de rhum en un temps limité, en utilisant la méthode de la chaîne de vente, adaptée au contexte commercial de l'avant-fêtes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les arguments clés pour valoriser un whisky ou un rhum
- Utiliser la chaîne de vente pour structurer un discours commercial rapide et percutant
- Adapter son discours selon le profil client (cadeau, amateur, festif, découverte)
- Conclure une vente en quelques phrases impactantes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis : exercices pratiques et mises en situation

Évaluation de satisfaction : questionnaire à chaud

DATE

Lundi 24 novembre 2025
(7h de formation)

LIEU

CFA LES 3B
4 rue Jean Boucher
35500 VITRÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap

TARIF

190 € TTC
Formation prise en charge
partiellement ou totalement
par votre OPCO, ou
financement personnel
Demande de prise en charge réalisée par le CFA

PRÉ-REQUIS

Être majeur.e ; Avoir une activité professionnelle en lien avec la formation

PUBLIC VISÉ

Cavistes, vendeurs en cave,
responsables de rayon
spiritueux

VALIDATION

Certificat de fin de formation

Programme détaillé de la journée

1. Introduction (30 min)

Présentation des objectifs et du concept de la chaîne de vente

Mise en contexte : la vente express en cave avant les fêtes

2. Les bases incontournables (1h30)

Repères essentiels whisky & rhum (fabrication, typologies, repères sensoriels)

Transformation de ces repères en arguments vendeurs

Simplifier son discours sans perdre en crédibilité

3. La chaîne de vente – les maillons (2h)

Moments de consommation : apéritif, dessert, digestif, cocktail

Accords mets & spiritueux : gibier & whisky tourbé, rhum vieux & chocolat

Modes de service : à l'écossaise, sur glaçons de granit...

Origine et storytelling : terroir, anecdotes

Cadeau & image : prestige, valeur perçue

4. Atelier dégustation et pitch (2h)

Dégustation de 4 références (2 whiskies, 2 rhums)

Entraînement à dérouler la chaîne de vente en 2 minutes

Feedback collectif

5. Mise en situation “Noël en cave” (1h)

Jeux de rôle avec scénarios réalistes (client pressé, hésitant, connisseur)

Objectif : convaincre en 3 phrases

6. Conclusion & outils pratiques (30 min)

Synthèse des punchlines et arguments-clés

Remise d'un "kit express caviste"

Évaluation & clôture