



## Programme



### Mettre en place une organisation et un service client efficace au comptoir : (7 heures)

- Optimiser l'organisation et la mise en place de son service
- Vérifier le respect de ses procédures et les règles de la profession
- Les règles de bienséance en fonction de son établissement
- Maîtriser l'offre et conseiller le client
- Construire une argumentation commerciale
- Devenir un vendeur dynamique

### Les cocktails : théorie et pratique : (14 heures)

- Historique des boissons mélangés : les grandes familles de cocktails
- Le service de boissons (présentation, ouverture, service)
- L'équilibre des saveurs, les textures de cocktails et les cocktails classiques
- Les décorations et les garnitures, préparation de l'office
- La vente du cocktail auprès du client
- Entraînement, dosage et verse
- Les techniques modernes de la réalisation



## Objectifs pédagogiques

Apprendre l'essentiel des techniques de préparation relatives à la réalisation de cocktails, avec et sans alcool.

**INTER**

Mini 6

**INTRA**

Mini 2



## Objectifs professionnels

Permettre à l'apprenant de développer son offre de cocktail et maîtriser les techniques de service.