SAS LITHA
280 Rue Pierre Carrère
12000 Rodez

SIRET : 85293475100037

PROGRAMME

Intitulé :

Performer sur le marché du café BtoB

Savoir-faire et compétences acquis durant la formation :

A l'issue de la formation vous serez en capacité de réaliser une dégustation de café auprès d'un public professionnel tout en communiquant les engagements environnementaux de Litha Espresso. Vous serez en capacité de gérer les différentes étapes d'un rendez-vous commercial réussi, de la prospection à remise d'offres commerciales en passant par la découverte client. Une seconde phase permettra d'acquérir les méthodes pour utiliser et maintenir une machine à café professionnelle.

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de cette formation d'une semaine, vous serez en capacité de :

- **Parler de l'univers Litha** : comprendre la culture et les valeurs Litha, nos engagements éco-responsables ainsi que les rôles des membres de l'équipe du siège.
- **Appliquer la méthode commerciale Litha :** être capable de faire un pitch de présentation, prospecter, faire un RDV découverte, comprendre comment construire une offre.
- **Parler café** : être capable de déguster et présenter les cafés Litha
- **Avoir des premières notions sur nos machines** : découvrir les différentes gammes de machines, le fonctionnement et comment les installer.

Modalités d'évaluations : test quizz final

Public : futur.e concessionnaire sélectionné.e

Nombre de participants : maximum 8 personnes

Pré-requis : avoir été sélectionné.e lors des entretiens de recrutement concessionnaires

Documents de contractualisation : convention de formation, fiche de présence, facturation afin de faire une demande de prise en charge en fonction de votre statut actuel

Validation : formation validée à travers des évaluations intermédiaires sur chaque module de formation. Nécessité d'avoir suivi et validé l'ensemble des modules de la formation. Attestation de validation transmise à l'issue.

Support : support correspondant aux éléments abordés durant chaque module disponible sur un Drive.

Matériel et logistique : alternance d'apports théoriques par vidéo projection et pratiques, échanges collectifs. De nombreux cas pratiques et mises en situation.

SAS LITHA
280 Rue Pierre Carrère
12000 Rodez

SIRET : 85293475100037

Modalités d'accessibilité : la formation reste accessible aux personnes en situation de handicap. Si des aménagements étaient à prévoir, ils seraient évalués lors de l'entretien de recrutement.

Formateurs : pour chaque module un formateur ou une formatrice spécifique dont les compétences ont été validées par l'organisme de formation LITHA ACADEMY.

Référente administrative : Taisia Gullo

Référent pédagogique et handicap : Léo DELHON

Tarif : nous consulter car formation réservée aux futur.e.s concessionnaires. Tarifs communiqués lors de l'entretien de recrutement.

SAS LITHA
280 Rue Pierre Carrère
12000 Rodez

SIRET : 85293475100037

Durée de la formation : 5 jours, 35 heures

Journée 1

9h00 à 10h00	Bienvenue, tour de table et introduction *: Léo, Sébastien*
10h00 à 13h00	Module "Caféologie" - *Formateur : Julien*
14h30 à 18h00	Module "Commercial" : Comprendre Litha, le marché et notre offre à 360° - *Formateur : Sébastien*

Journée 2

9h00 à 12h30	Module "Technique" : Découverte des machines OCS & HORECA - *Formateur : Romain*
14h00 à 18h00	Module "Technique" : Cas pratique machines - *Formateur : Romain*

Journée 3

9h00 à 12h30	Module "Outils & Communication" - Formateur : Antoine
14h00 à 17h30	Module "Commercial" : R1 découverte - *Formateur : Sébastien*

Journée 4

9h00 à 12h30	Module "Commercial" : L'offre à la tasse - *Formateur : Sébastien*
14h00 à 18h00	Module "Commercial" : Construction & remise des offres - *Formateur : Sébastien*

Journée 5

9h00 à 12h30	Module "Commercial" : Pitch Litha et Prospection - *Formateur : Sébastien*
14h00 à 16h00	Échange libre autour de questions diverses avec *Sébastien, Léo*