

L'ESPRIT FRANCK THOMAS FORMATION

Franck Thomas et son équipe de formateurs titrés (sommeliers, chefs de cuisine, maîtres pâtisseries et chocolatiers, experts café et épices...) proposent des **formations innovantes** fondées sur leur expérience et leur parfaite connaissance du monde de la restauration et du vin.

Adaptés aux besoins des professionnels pour les guider afin de mieux servir les attentes des consommateurs et développer leurs ventes, les stages sont menés dans une ambiance conviviale, structurés autour de **méthodes inventives et pragmatiques** :

- situations théâtralisées,
- jeux de rôles,
- cas pratiques de gestion d'incident,
- dégustations...

Pensées spécialement pour le personnel de salle (chefs de rang, maîtres d'hôtels, serveurs), les managers et directeurs de restaurants et brasseries, les **thématiques** de formation se déclinent en **formules à la carte** selon les attentes et le niveau des participants. **Les sessions s'ajustent à vos contraintes** d'emploi du temps.

LE VIN, UN VÉRITABLE LEVIER DE VENTE

Vous allez développer le chiffre d'affaire de votre restaurant de manière significative !

Face à une clientèle en évolution, avide de conseils, et dans un contexte économique fragilisé, le vin constitue un véritable levier générateur de marges importantes pour un établissement, vecteur de satisfaction client.

Grâce à des formations efficaces, reconnues et immédiatement opérationnelles, vous :

- RENFORCEZ VOS COMPÉTENCES (ou celles de votre équipe) en alliant connaissance, savoir-faire et savoir être,
- CRÉEZ UNE VÉRITABLE VALEUR AJOUTÉE pour votre établissement,
- AMÉLIOREZ la pertinence de vos achats,
- AUGMENTEZ la satisfaction de vos clients et leur fidélisation.

FINANCEMENT DES FORMATIONS

Franck THOMAS est un organisme* adhérent à la charte de partenariat du Fafih-OPCA de l'hôtellerie-restauration et des activités de loisir.

Le Fafih est l'organisme Paritaire Collecteur Agréé chargé de collecter les fonds versés par les entreprises au titre de la formation professionnelle.

*Organisme de formation enregistré sous le N°93060628306.

ACCOMPAGNEMENT ADMINISTRATIF

Franck THOMAS et son équipe peuvent vous aider dans l'exécution du dossier administratif de demande de formation pour vous permettre l'obtention de ces financements.

Meilleur Sommelier d'Europe
Meilleur Sommelier de France



Meilleur Ouvrier
de France



Franck THOMAS Formation
147, impasse de la Brague
Résidence Le Méridien - Villa n°2
06 600 ANTIBES

Tél. : 06 10 64 32 99 / 06 45 50 50 70
e-mail : assistant@franckthomas.fr

www.franckthomas.fr



La connaissance sans modération

Sommelier talentueux, chaleureux et décalé, Franck Thomas parcourt le monde à la recherche de sensations gustatives surprenantes.

Son savoir-faire et sa passion l'entraînent toujours plus loin à la découverte de l'harmonie des accords mets et vins et de l'excellence du service.

Il développe au contact de la grande distribution des techniques et des stratégies de ventes audacieuses et infaillibles, qu'il applique à l'univers de la restauration.

UN PARCOURS EXEMPLAIRE



Il fait ses armes à Beaune et obtient son brevet professionnel de Sommelier et dès lors exerce son métier dans de prestigieux établissements de la Côte d'Azur (« Le Negresco », « Le Juana »).

Son désir d'excellence l'entraîne à participer aux plus grands concours de sommelier et atteindre la consécration en 2000 avec le titre de Meilleur Sommelier d'Europe. La même année, il avait déjà obtenu les titres de Meilleur Sommelier de France et Meilleur Ouvrier de France.

Quatre ans plus tard, il est demi-finaliste au titre de Meilleur Sommelier du Monde.

LA VOLONTÉ DE TRANSMETTRE

Il ouvre son propre restaurant « Parcours » où il met en application et développe ses idées novatrices sur la vente du vin. De cette expérience, il décide de faire de la formation professionnelle l'atout majeur des métiers autour de la gastronomie et du vin et depuis plus de 10 ans, il forme et accompagne les professionnels de la restauration.

En 2007, il développe sa structure et fonde son organisme de formation éponyme. Avec une équipe d'experts sommeliers, il propose des modules de formation entièrement dédiés aux professionnels (restaurants, caves, vigneron, arts de la table...) partout en France.



DES MODULES DE FORMATION À LA CARTE CONÇUS POUR LES PROFESSIONNELS



Forts de leur expérience, Franck THOMAS et son équipe ont imaginé plusieurs thématiques exclusivement dédiées aux professionnels du vin et de la restauration. A partir de l'étude de vos besoins spécifiques, ils construisent et personnalisent chacun des modules de formations proposés.

DES CLÉS OPÉRATIONNELLES POUR DÉVELOPPER LES VENTES ET AMÉLIORER LA SATISFACTION CLIENT

1.

S'initier aux vins pour vendre mieux... et plus !

- Apprendre la technique de dégustation,
- Maîtriser le vocabulaire du vin dans un langage que tout le monde comprend,
- Identifier les grandes familles de vin, préambule indispensable à l'Accord Mets & Vins,
- Connaître les grandes régions viticoles.

2.

Inciter le client à déguster du vin...

... grâce à une ambiance propice :

- Une atmosphère chaleureuse pour favoriser le bien-être des clients,
- Un établissement crédible, expert dans le vin.

... grâce à un service adapté :

- Savoir parler du vin (langage, gestuelle...), susciter l'envie,
- Rédiger un guide des bonnes pratiques du vin adapté à votre établissement.



3.

Vendre plus grâce aux Accords Mets et Vins

En général et dans votre établissement en particulier, pour vendre plus et accroître la satisfaction client.



4.

Optimiser sa carte des vins et ses supports de vente :

- Disposer d'une carte en cohérence avec votre cuisine et la demande des clients,
- Bénéficier d'un support de vente efficace qui suscite le désir de consommer,
- Optimiser l'achat des vins.



5.

Améliorer sa stratégie commerciale à travers...

...une politique tarifaire et commerciale identitaire

Faire de cet outil un moyen de prendre des décisions managériales cohérentes (pricing, coefficients de vente, rentabilité globale...)

...une politique promotionnelle efficace

- Dynamiser les ventes avec des actions ciblées,
- Développer la vente additionnelle.

6.

Maîtriser la vente émotionnelle :

Des modules, co-animés par nos sommeliers experts accompagnés d'un professeur de théâtre :

- Trouver l'équilibre subtil entre l'excellence de la précision et la dimension chaleureuse et humaine du rapport aux clients,
- Commercialiser dans l'univers du vin et ou de la gastronomie,
- Travailler avec élégance et raffinement, élaborer un autre regard sur l'échange avec vos clients.



TOUTES NOS FORMATIONS SONT ÉGALEMENT DISPENSÉES EN ANGLAIS PAR UN SOMMELIER PARFAITEMENT BILINGUE.