



FUNDAMENTOS DE LA VENTA DE QUESOS

Formación inmersiva de 3 días dirigida a profesionales que desean adquirir o reforzar las competencias necesarias para la comercialización especializada de quesos, combinando conocimientos sobre producto, análisis sensorial, técnicas de venta y experiencia práctica en puntos de venta especializados.

Próxima edición: Consultar calendario anual de formación de Leartiker Dairy Centre y MONS formation.

Las fechas definitivas se publicarán con la apertura de inscripciones de cada edición. Las plazas son limitadas para garantizar el aprovechamiento de las actividades prácticas y el acompañamiento individualizado.

COSTES DE MATRÍCULA

Matrícula: 2.000 €.

El precio incluye:

- Impartición de la formación por parte del equipo de MONS Formation.
- Traducción y acompañamiento por parte de Leartiker Dairy Center.
- Material didáctico y documentación técnica.
- Talleres prácticos de afinado.
- Visitas técnicas incluidas en el programa.
- Alojamiento durante los tres días de formación.
- Desayunos y comidas.
- Degustaciones y actividades de análisis sensorial.

No están incluidas las cenas ni los gastos de desplazamiento hasta Francia.



DESTINATARIOS

- Responsables y personal de tiendas especializadas en queso.
- Cheesemongers y vendedores especializados.
- Productores que comercializan directamente sus quesos.
- Responsables de mostradores de quesería o secciones de libre servicio.
- Distribuidores y profesionales de la restauración interesados en ampliar sus conocimientos sobre venta y recomendación de quesos.

OBJETIVOS

Al finalizar la formación, el participante será capaz de:

- Comprender la influencia del origen, el territorio y la alimentación animal en las características de los quesos.
- Desarrollar capacidades de análisis sensorial aplicadas a la venta.
- Gestionar adecuadamente la recepción, almacenamiento y conservación de los quesos.
- Aplicar técnicas profesionales de corte y presentación.
- Diseñar una gama de productos equilibrada y adaptada a distintos tipos de clientes.
- Mejorar las habilidades de comunicación y argumentación comercial.
- Optimizar la implantación y organización de un espacio de venta de quesos.
- Transformar los conocimientos técnicos sobre queso en herramientas de venta y fidelización.



PROGRAMA DETALLADO

DÍA 1 – CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS BÁSICAS DE VENTA

Horario	Contenido
09:00 – 10:00	Recepción de participantes y presentación de la formación
10:00 – 10:30	Evaluación inicial de conocimientos
10:30 – 11:30	Territorio, pastos y origen de los quesos: cómo influyen en la calidad y tipicidad del producto
11:30 – 12:30	Introducción al análisis sensorial aplicado a la venta
12:30 – 13:30	Taller sensorial: descubrimiento de las principales familias de quesos
13:30 – 14:30	Pausa comida
14:30 – 15:30	Recepción, almacenamiento y conservación de quesos
15:30 – 17:00	Fundamentos del corte, porcionado, empaquetado y presentación comercial. Ejercicios prácticos

DÍA 2 – EXPERIENCIA PRÁCTICA EN PUNTO DE VENTA

Horario	Contenido
06:30 – 12:30	Taller práctico en tienda especializada: recepción de mercancías, implantación de producto, manipulación, corte, empaquetado y atención al cliente
13:00 – 13:45	Taller sensorial: identificación y descripción de familias de quesos
14:00 – 15:00	Pausa comida
15:15 – 16:00	Visita técnica a tienda especializada y análisis de la estrategia comercial, presentación del producto y servicio al cliente



DÍA 3 – GESTIÓN COMERCIAL Y TÉCNICAS DE VENTA

Horario	Contenido
08:00 – 11:00	Construcción de una gama de quesos, técnicas de venta, calidad de servicio e implantación de mostradores y lineales
11:30 – 12:15	Visita técnica a instalaciones de maduración y logística
12:15 – 13:00	Taller sensorial: degustación comparativa y argumentación comercial
13:00 – 14:00	Pausa comida
14:00 – 15:00	Storytelling y comunicación del queso ("Fromabulario"): cómo contar el producto para vender mejor
15:00 – 15:30	Evaluación final de conocimientos
15:30 – 16:00	Balance de la formación y conclusiones



CONTENIDOS TÉCNICOS

Módulo 1. Cultura quesera y conocimiento del producto

- Territorio, pastos y sistemas de producción.
- Familias de quesos.
- Tipicidad, origen y diferenciación.
- Quesos con figuras de calidad y especialidades regionales

Módulo 2. Análisis sensorial para la venta

- Metodología de degustación.
- Descripción de aromas, texturas y sabores.
- Identificación de perfiles de consumidores.
- Transformación del lenguaje técnico en argumentos comerciales.

Módulo 3. Gestión y conservación

- Recepción de mercancías.
- Control de calidad.
- Almacenamiento y conservación.
- Rotación y gestión de stocks.

Módulo 4. Corte y preparación comercial

- Técnicas de corte según tipo de queso.
- Porcionado.
- Presentación y empaquetado.
- Reducción de mermas y optimización del producto.

Módulo 5. Construcción de una gama de quesos

- Selección de referencias.
- Equilibrio entre familias y tecnologías.
- Adaptación a distintos perfiles de clientes.
- Gestión de surtido y estacionalidad.



Módulo 6. Técnicas de venta y atención al cliente

- Escucha activa e identificación de necesidades.
- Recomendación personalizada.
- Venta complementaria.
- Gestión de objeciones.
- Fidelización de clientes.

Módulo 7. Implantación y merchandising

- Organización del mostrador.
- Implantación de lineales.
- Presentación visual del producto.
- Recorrido de compra y experiencia del cliente.

Módulo 8. Storytelling y comunicación del queso

- Construcción del discurso comercial.
- Narración del origen y la elaboración.
- Argumentos de diferenciación.
- Generación de valor añadido a través de la historia del producto.

METODOLOGÍA

La formación combina:

- Presentaciones teóricas.
- Talleres de análisis sensorial.
- Demostraciones prácticas de corte y presentación.
- Inmersión en tiendas especializadas.
- Visitas técnicas.
- Casos prácticos de venta.



- Evaluación inicial y final para medir la progresión de los conocimientos.

ORGANIZACIÓN

Formador principal:

El programa estará dirigido por **Laurent Mons**, una de las figuras más respetadas del sector quesero a nivel internacional. Como **Director de MONS Formation** y miembro del equipo directivo de **MONS Fromager Affineur**, es ampliamente reconocido como embajador de la cultura del queso y experto en afinado. Con décadas de experiencia práctica, Laurent combina excelencia técnica, un profundo conocimiento del producto y una visión única sobre el afinado y la calidad de los quesos.

Su experiencia en selección de quesos, afinado, estrategia comercial y experiencia del cliente ha desempeñado un papel clave en la construcción de la reputación internacional de la red MONS. A través de esta formación, los participantes obtendrán una visión de primera mano de los métodos, el enfoque comercial, las técnicas de comunicación y los estándares de calidad que han convertido a MONS en una de las referencias más prestigiosas de Europa en el mundo del queso.

Coordinación, traducción y acompañamiento:

La coordinación, traducción y acompañamiento del grupo estarán a cargo de **Malen Sarasua**, formadora acreditada por **MONS Formation** a través del **Centro Lácteo ESNEKI**, centro delegado para los países de habla hispana. Con una amplia experiencia en el sector lácteo y quesero, actúa como un vínculo clave entre MONS Formation y los profesionales hispanohablantes, facilitando el acceso a la reconocida metodología MONS y a su experiencia de referencia en el afinado de quesos.

Duración: 3 días.

Lugar: MONS Formation y puntos de venta especializados de MONS Fromager Affineur (Saint Haon Saint-Haon-le-Châtel, Francia).

Plazas limitadas para favorecer el aprendizaje práctico y la interacción directa con profesionales de la venta especializada de quesos.