

## CHARCUTERIE - TRAITEUR



### OBJECTIFS

- ▶ Connaître les tendances du marché et identifier les attentes spécifiques des clients
- ▶ Maîtriser le GBPH (guide des bonnes pratiques d'hygiène) et le PMS (plan de maîtrise sanitaire) spécifique au rayon
- ▶ Gestion de la réglementation à l'affichage
- ▶ Connaître l'assortiment et maîtriser ses approvisionnements (identification des différents familles et des spécificités de chacune)
- ▶ Appliquer les bonnes pratiques professionnelles permettant de garantir les résultats (satisfaction des clients et résultats économiques)
- ▶ Gérer les spécificités techniques des gammes de produits (durée de vie, soins à apporter, matériel spécifique, température de réception et conservation...)
- ▶ Mettre en avant les gammes spécifiques et/ou saisonnières
- ▶ Dynamiser les ventes par l'animation commerciale et les techniques de vente additionnelles





# DU CONTENU OPÉRATIONNEL



## LE MARCHÉ & LES PRODUITS

- ▶ Le marché et les produits
- ▶ Les habitudes de consommation
- ▶ Typologie et comportement des consommateurs
- ▶ Motivations et freins à la consommation
- ▶ Connaissance des éléments constitutifs des produits (composition, recettes...)
- ▶ Les opérations technologiques de production
- ▶ Les classifications commerciales (appellations, niveaux de qualité, normalisation...)
- ▶ Les gestes techniques par famille de produits (soins spécifiques, techniques de coupe et de présentation...)



## SPÉCIALITÉS

- ▶ Snacking et fabrications artisanales
- ▶ Pizzas fabriquées sur place
- ▶ Sous-vide
- ▶ Pâtes fraîches
- ▶ Cuisines du monde



## LA GESTION ÉCONOMIQUE DU RAYON

- ▶ L'application des bonnes pratiques professionnelles
- ▶ La composition des prix de vente (taux de marge, péréquation de marge, poids promotionnel...)
- ▶ L'identification et la gestion des pertes
- ▶ La rédaction et la conduite de plans d'actions correctifs

