

FRUITS ET LÉGUMES



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 en fonction des saisons et adapter ses implantations (identification des différentes familles et des spécificités de chacune, répartition de l'espace de vente, France ou import...)
- ▶ Maîtriser la qualité des produits (à réception, tout au long de la journée, lors de la remballe
- ▶ Appliquer les bonnes pratiques professionnelles permettant de garantir les résultats (satisfaction des clients et résultats économiques)
- ▶ Gérer les spécificités techniques des gammes de produits (tailles, stockage, soins spécifiques...)
- ▶ Mettre en avant les gammes spécifiques et/ou saisonnières (production locale, coeurs de saison, entrée de gamme...)
- ▶ Dynamiser les ventes par l'animation commerciale et les techniques de vente additionnelles



DU CONTENU OPÉRATIONNEL



LE PRODUIT

- ▶ L'assortiment au fil des saisons
- ▶ La répartition des ventes sur l'année
- ▶ Les techniques de conservation en production
- ▶ Les températures optimales de conservation
- ▶ Les tailles
- ▶ Le tri
- ▶ La brumisation
- ▶ L'aspect du produit
- ▶ Les maturités
- ▶ Les calibres
- ▶ Les labels



SPÉCIALITÉS

- ▶ La fraîche découpée
- ▶ Planches et corbeilles de fruits



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

