

MARÉE



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 différentes familles et des spécificités de chacune)
- ▶ Savoir conduire un agréage pour garantir la fraîcheur des produits
- ▶ Appliquer les bonnes pratiques professionnelles permettant de garantir les résultats (satisfaction des clients et résultats économiques)
- ▶ Gérer les spécificités techniques des gammes de produits (glaçage, soins à apporter par famille de produits, vidage, écaillage, filetage...)
- ▶ Mettre en avant les gammes spécifiques et/ou saisonnières (pavillon de France, pêche côtière, créée...)
- ▶ Dynamiser les ventes par l'animation commerciale et les techniques de vente additionnelles



DU CONTENU OPÉRATIONNEL



SPÉCIALITÉS

- Le fumage
- Le skin pack
- Le traiteur de la mer



DE LA RÉCEPTION À LA VALORISATION DES PRODUITS

- Les signes de qualité-fraîcheur au rayon marée
- Les outils d'agrèage
- Le suivi d'agrèage
- La traçabilité
- L'implantation théâtralisée (mise en scène, volumes, thématiques...)
- Les conduites de dégustation
- Les conseils d'utilisation



LA RENTABILITÉ DU RAYON

- La gestion des approvisionnements (qualité, quantité, rythme, top/flop des ventes...)
- L'identification des besoins d'exploitation en rayon (VHT...)
- L'application des bonnes pratiques professionnelles au service de l'optimisation des pertes (1er gamme, gestion des emballages...)



formalidée

04 11 93 70 13