

PROGRAMME DE FORMATION

« BOUCHERIE »

Durée

- ⓪ De 2 à 8 jours

Public

- ⓪ Ensemble du personnel de rayon
- ⓪ Groupe de 8 personnes maximum

Objectifs

- ⓪ Acquérir les connaissances et compétences pour organiser le travail au rayon :
- ⓪ Maîtriser la présentation des produits
- ⓪ Gérer les aspects techniques
- ⓪ Maîtriser les techniques de vente
- ⓪ Savoir anticiper sur une période de l'année et constituer l'assortiment adéquat

Le Programme

Module 1 – LE MERCHANDISING AU RAYON BOUCHERIE

Programme :

- **Améliorer la qualité visuelle du linéaire**
 - Le bon produit, à la bonne place
 - Le bon produit, au bon moment
 - La Théâtralisation
- **Les mesures d'hygiène**
 - Le respect des mesures,
 - L'organisation
- **De l'importance de l'information client**
 - L'affichage produit – facilité, visibilité
 - L'affichage prix, facilité, visibilité
 - L'organisation d'un rayon

- **Booster les ventes**
 - Fixer un prix juste
 - Provoquer l'achat d'impulsion
 - Proposer de nouveaux services
 - Construire un assortiment

- **Maîtriser la Démarque**
 - Gestion des marchandises
 - Compte d'exploitation
 - Tableau de bord
 - Gestion spécifique rayon

Module 2 – LA VENTE AU RAYON BOUCHERIE

- Stratégie et méthode de la vente
- L'accueil, le contact,
- Savoir analyser le client, définir ses besoins.
- Le conseil, la proposition
- Définition de l'achat de besoin
- Définition de l'achat d'impulsion
- La vente additionnelle
- La méthode de fidélisation

Module 3 – Techniques de découpe

- Les techniques de découpe dans leur classification
- La composition du muscle (sens des fibres)
- La connaissance des muscles
- Le piéçage, le grammage
- La technique de préparation du bœuf, veau, agneau, porc
- Les dénominations de vente des produits de boucherie
- La technique de remplissage de la barquette
- La technique de remplissage du plat
- Les objectifs techniques de l'aspect des produits présentés
- Les modèles de présentation
- La gestion de l'aspect fraîcheur.

Pré-Requis et conditions de réussite :

- Une expérience en vente et tenue d'un rayon Boucherie est nécessaire
- Disponibilité totale du stagiaire

Méthode Pédagogique – Moyens Pédagogiques

- Méthode participative basée sur les échanges d'expérience des apprenants
- Exposé en Salle et Travail en groupe -PPT - Paperboard
- Simulations & Jeux de Rôle
- Plan d'action personnalisé

Modalités d'Evaluation (à chaud)

- Auto-évaluation

Tarif

- Sur devis– sur site toute France
- Tarif autre lieu : nous consulter

Cette formation est ouverte aux personnes en situation de handicap - Nous contacter
pour tout renseignement