

# 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