

PROGRAMME DE FORMATION

« Fruits et Légumes »

Durée

- De 2j à 4 jours

Public

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

Objectifs

- Acquérir les connaissances et compétences pour organiser le travail au rayon :
 - Savoir conseiller les clients
 - Mettre en place des offres promotionnelles
 - S'adapter à la concurrence

Le Programme

Module 1 – MAITRISER LES NOUVELLES TENDANCES DU MERCHANDISING AU RAYON

Programme :

- **Améliorer la qualité visuelle du linéaire**
 - Le bon produit, à la bonne place
 - Le bon produit, au bon moment
 - La Théâtralisation
- **Les nouvelles attentes du consommateur**
 - La production Bio,
 - La production locale
- **De l'importance de l'information client**
 - L'affichage produit – facilité, visibilité
 - L'affichage prix, facilité, visibilité
 - Les infos de la Pesée
 - Les fruits et légumes méconnus : informations & recettes

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

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

Module 2 – La Dynamique Commerciale

Programme :

LE CONSEIL AUX CLIENTS

- L'écoute
- L'argumentation
- La présentation des produits
- Les conseils culinaires

LA VENTE EN LOT

- La méthodologie
- Les objectifs
- Le balisage spécifique
- La maîtrise de la marge

LES PROMOTIONS

- La préparation
- Les objectifs
- Les outils

- L'implantation
- L'historique

LA CONCURRENCE

- La méthodologie
- Le relevé de prix
- L'analyse
- Le plan d'action

LA THÉÂTRALISATION

- Les thèmes selon les saisons
- Le planning
- Le matériel
- La préparation
- L'affichage spécifique
- La mise en avant de la production locale

LES ANIMATIONS

- Les thèmes
- Le planning
- Le matériel
- La préparation
- L'affichage spécifique
- Le calendrier des fêtes

L'ILV (affiche individualisée par produit)

- Quel est son goût ?
- Comment il se cuisine ?
- Comment il se conserve ?
- Comment choisir son fruit ou son légume ?

- Comment manipuler les produits pour limiter le gaspillage
- Quel est la différence entre ... ? (ex : *clémentine/mandarine ; citrouille/potiron...*)

Pré-Requis et conditions de réussite :

- Une première expérience en vente et tenue d'un rayon Fruits & légumes est souhaitée
- 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