



formalidée

PROGRAMME DE FORMATION

FROMAGE COUPE

Durée : 9 jours soit 63h	Dates de formation proposées : <ul style="list-style-type: none">- Sur 4 périodes de 2 journées consécutives et une journée d'assistance à la réalisation, au rayon, de la mise en œuvre des acquis
Nombre de participants : Groupe de 8 maximum	Public : Responsable et Personnel de rayon fromage coupe
Pré- Requis :	Une première expérience dans la vente et la tenue d'un rayon fromage est nécessaire.
Lieu de formation : Sur un Rayon et en salle Salle et Rayon Fromage coupe du magasin accueillant la formation	Objectifs : A l'issue de la formation, le personnel aura approfondi les connaissances des méthodes de gestion en fonction des caractéristiques du point de vente de son rayon Fromage Coupe, et saura mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à une mise en avant efficace de l'offre produit.
Intervenant : FORMALIDEE	Méthode et moyens Pédagogique (méthode participative) : Exposé en salle et mises en situation sur poste de travail en mode « école » Mise en situation, questionnaire, étude de cas.
Validation : Attestation de capacité	Modalités d'évaluation : Tests et réalisation d'un rayon « phare »
Accessibilité personnes handicapées :	Selon configuration du magasin
Modalités d'accès et délais d'intervention	Inscription des participants par l'entreprise signataire de la convention – Délai d'intervention : sous 3 semaines minimum après validation de la contractualisation.
Tarifs	1350€ jour

*A remettre aux participants avant le début de la formation

Cette formation est ouverte aux personnes en situation de handicap – Nous consulter pour toute demande



PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1

LE PRODUIT

Moyens pédagogiques :

- Exposé en salle
- Document de travail
- Travaux pratique
- Exercice de négociation

Durée : 1 jour soit 7h

Critères d'évaluation pédagogique :

Préparer un dossier fournisseur complet

Objectif : *Être capable d'assurer la gestion du rayon, en maîtrisant les spécificités des produits.* □

Programme :

- Le produit :
 - Fromages et les différentes races animales.
 - Le lait cru, le lait thermisé, le lait pasteurisé.
 - Les différentes phases de fabrication.
 - Les différentes familles.
 - Fromages et affinage.
 - Critères de qualité et fraîcheur produit.

MODULE 2

LA TECHNIQUE PRODUIT

Moyens pédagogiques :

- Exposé en salle
- Document de travail
- Travail sur rayon pilote

Durée : 1 jour soit 7h

Formation théorique en salle

Critères d'évaluation pédagogique :

Questionnaire technique, application sur rayon avec auto-recadrage

Objectif : *Être capable d'assurer et de faire assurer techniquement la vente des produits, en respectant toutes les règles de gestuelle professionnelle.* □

Programme :

- Le travail du produit :
 - Les différentes techniques de coupe.
 - Les techniques de film.
 - La gestion produit et la dessiccation.
 - Le matériel de coupe et de service.
 - Les emballages : vente directe.
 - La fraîche découpe : technique, emballage et législation.
 - Gestion produit et traçabilité.
 - Technique produit et hygiène.



MODULE 3

FONCTION GESTION

Moyens pédagogiques :

- Apports théoriques / pratiques
- Remise de document

Durée : 2 jours soit 14h

Formation théorique en salle

Critères d'évaluation**pédagogique :**

Calculs de gestion, Simulation de tableau de bord, Elaboration d'une commande,

Objectif : *Former le personnel à la connaissance des méthodes de composition et de gestion en fonction des caractéristiques du point de vente.* □

Programme :

- Gestion humaine, organisation du travail.
- La gestion de stock, du flux marchandise.
- Les commandes « centrale ».
- Les commandes « directs ».
- La marge brute.
- La marge semi nette.
- La marge nette.
- Le compte d'exploitation.
- Les relevés concurrence.
- La démarque connue.
- La démarque inconnue.



MODULE 4

FONCTION COMMERCIALE

Moyens pédagogiques :

- Apports théoriques / pratiques
- Remise de document sur les sujets traités

Durée : 5 jours soit 35h

Formation théorique en salle

Critères d'évaluation**pédagogique :**

Etudes de cas, Calculs commerciaux, Simulation de plannings promotionnels, Application de présentations et d'implantations, Simulations de situations d'accueil de vente /additionnelle, Cas concret, Exercice sur outils de suivi.

Objectif : Être capable de mettre en œuvre tous les moyens indispensables et nécessaires à une mise en avant efficace de l'ensemble de l'offre produit. □

Programme :

- Dynamique Commerciale
 - Stratégie catalogues.
 - La contre promotion.
 - Les animations.
 - Les fêtes de fin d'année.
 - Les plateaux de fromages.
 - Les râpés.
 - Les cubes.
 - Propositions à base de fromages.
- Présentation et implantation
 - Le visuel produit.
 - Les niveaux de chargement, le travail des masses.
 - Présentation et fraîcheur.
 - Le pré tranchage.
 - Présentation et vendeuses (eurs).
 - Présentation et environnement rayon.
 - Présentation et hygiène.
 - Implantation et prise en compte du sens client.
 - Les logiques d'implantation.
 - Importance du respect des familles.
 - Les spécificités du concept.
- Accueil client et vente
 - L'accueil passif.
 - L'accueil actif.
 - L'analyse des clients.
 - Recherche des besoins.
 - La vente.
 - La vente additionnelle.
 - Les outils de la vente additionnelle.
 - Vente est respect des normes d'hygiène.