



# PROGRAMME DE FORMATION

## FROMAGE COUPE

<b>Durée :</b> 9 jours soit 63h	<b>Dates de formation proposées :</b> - Sur 4 périodes de 2 journées consécutives et une journée d'assistance à la réalisation, au rayon, de la mise en œuvre des acquis
<b>Nombre de participants :</b> Groupe de 8 maximum	<b>Public :</b> Responsable et Personnel de rayon fromage coupe
<b>Pré- Requis :</b>	Une première expérience dans la vente et la tenue d'un rayon fromage est nécessaire.
<b>Lieu de formation :</b> <b>Sur un Rayon et en salle</b> Salle et Rayon Fromage coupe du magasin accueillant la formation	<b>Objectifs :</b> 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.
<b>Intervenant :</b> FORMALIDEE	<b>Méthode et moyens Pédagogique (méthode participative) :</b> Exposé en salle et mises en situation sur poste de travail en mode « école » Mise en situation, questionnaire, étude de cas.
<b>Validation :</b> Attestation de capacité	<b>Modalités d'évaluation :</b> Tests et réalisation d'un rayon « phare »
<b>Accessibilité personnes handicapées :</b>	<b>Selon configuration du magasin</b>
<b>Modalités d'accès et délais d'intervention</b>	<b>Inscription des participants par l'entreprise signataire de la convention – Délai d'intervention : sous 3 semaines minimum après validation de la contractualisation.</b>
<b>Tarifs</b>	<b>1350€ jour</b>

\*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 fraicheur.
  - 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 en respect des normes d'hygiène.