

C.F.T.R.

« Fondamentaux du Visual-Merchandising en Boulangerie »

Le vendeur, la vendeuse en boulangerie-pâtisserie est le premier contact de la clientèle, il est l'image de marque de l'entreprise dans laquelle il travaille. En outre, l'espace de vente dans lequel il évolue est bien l'autre point essentiel pouvant déclencher l'envie d'acheter, et garantir la confiance du client.

Objectifs: être capable de vendre la diversité des produits proposés en assurant une gestion efficace de l'espace de vente, et en tenant compte des stocks disponibles.

Public: salariés, artisans, ou toute personne en charge de la vente en boulangerie-pâtisserie

Les + de la formation : Proposer des recommandations d'implantation, des concepts, outils et méthodes concernant la signalétique, l'hygiène, le style de tenue de travail. S'adapter aux différentes configurations rencontrées en Boulangerie en favorisant l'individualisation.

Prérequis: aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, cette action est réservée aux personnes majeures.

Accès Métiers / passerelles : La formation permet d'accéder à des emplois du secteur agroalimentaire : Employés de boulangerie cf. [Industrie alimentaire - Onisep](#). La formation peut faire partie de la pratique issue du certificat [RNCP35088 - Visual merchandiser - France Compétences \(francecompetences.fr\)](#).

Durée : 8 heures **Effectif :** de 2 à 4 personnes par session **Tarif :** 960 € Nets de taxe ; Les CGV disponibles sur www.CFTRFORMATION.FR

Suivi de l'exécution de la formation : Feuilles d'émargements, Attestation remise à chaque participant en fin d'action attestant des compétences acquises.

Moyens et méthodes pédagogiques :

Pédagogie active et participative - les gestes, les astuces et tours de mains sont transmis par le formateur et permettent aux stagiaires de s'approprier le savoir - faire et les techniques professionnelles. Une séquence pratique en milieu professionnel réel (intra-entreprise) ou simulé (inter-entreprises) permet la participation active des stagiaires. Dans les actions de formation culinaires, le déjeuner est consacré à la dégustation et à l'analyse des productions.

La Formation théorique s'appuie aussi sur des méthodes pédagogiques interactives: photographies, vidéos et études de cas, mises en situation et travaux de groupe.

Un manuel stagiaire complet est remis à chaque participant.

Modalités d'organisation: Cours intra-entreprise : 4 stagiaires maximum, Dates flexibles selon disponibilité du formateur et lieu de formation au choix respectant les conditions de sécurité requises.

Dates flexibles selon disponibilité du formateur et lieu de formation au choix respectant les conditions de sécurité requises. Intervention possible dans un délai de 21 jours maximum à partir de la prise en compte de votre demande sous réserve du respect des éventuels pré-requis.

Stage dans les locaux du demandeur, en salle de réunion, ou location de salle externe, prévoir un espace suffisamment important pour la mise en pratique, salle doit être si nécessaire accessible aux personnes en situation de handicap.

Modalités d'appréciation des résultats : Test de positionnement au démarrage du stage, exercices pratiques, et questionnaire d'évaluation des connaissances sur les domaines abordés, établissement d'un plan d'action à l'issue du stage (formation intra-entreprise).

Intervenant / animateur : Gilles TEYSSIER, formateur et consultant en arts culinaires et hygiène alimentaire depuis 30 ans.

Contact : CONTACT@CFTRFORMATION.FR

Contenu de la formation :

Les Bases Techniques

Identifier tous les produits,
Mémoriser les composants
(dont les Allergènes),
Evaluer les stocks, Adapter les
offres promotionnelles

Le Concept

Maintenir l'espace de vente
en état de propreté.

Effectuer le réassort (Vitrine).

Appliquer les bonnes
pratiques d'hygiène.

Les éléments de Maitrise

Observer le client

Conseiller le client

Rédiger un plan d'action
personnalisé ou collectif