

**PUBLIC VISÉ:** manager de rayon, adjoint manager**PRÉREQUIS:** exercer sur un poste de manager de stand traiteur / pizzas**DURÉE:** Entre 1 à 10 jours (la durée de la partie de mise en pratique de la formation variera en fonction de la typologie de la clientèle, de l'équipement et du matériel mis à disposition, ainsi que des compétences des stagiaires)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- + **Appréhender** les objectifs qualitatifs d'un concept pizzas
- + **Appliquer** des procédures de production
- + **Faire respecter** des normes d'hygiène alimentaire par ses équipes
- + **Utiliser** les outils de production adaptés et conformes au quotidien

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- De 1 à 10 stagiaires
- Sessions ouvertes toute l'année

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Fiches recettes, fiches techniques de production
- Maîtrise du coût matière, de la traçabilité et de la sécurité alimentaire
- Fichiers photos
- Manuel du stagiaire intégrant une partie "Plan d'action personnalisé"

SUIVI ET ÉVALUATION

- Compte rendu de la formation
- Feuilles de présence
- Enquête de satisfaction
- Grille d'évaluation du stagiaire

TARIF

Selon le devis et la prestation souhaitée

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Les temps forts de la formation

1. LA QUALITÉ DES PRODUITS FABRIQUÉS

- Qu'est ce que la qualité, comment la maintenir?
- Respect des recettes et des fiches techniques
- Respect de la sécurité alimentaire
- Respect des process de fabrication
- Empâtement direct, indirect, poolish, Teglia
- Matériel, machines, four
- Mise en place de documents de traçabilité
- Savoir lier la gestion de la production aux objectifs financiers
- Savoir organiser la production en fonction des jours de la semaine et des horaires d'affluence
- Comment monter une structure de gamme liée aux objectifs qualitatifs et économiques?
- Montage du rayon le matin
- Réouverture respectant des horaires stratégiques

2. LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DU RAYON

- Les ratios qui composent un compte d'exploitation
- Les indicateurs clés de la performance
- Comment construire une charte tarifaire?
- Connaître son mixte de marge par segment
- Calcul de l'impact "poids promo"
- Les outils de pilotage et d'anticipation (gestion de la marge théorique)
- Les freins à une bonne gestion

3. LES RÈGLES DE COMMERCIALISATION

- Relier votre stratégie commerciale à vos implantations
- Règles élémentaires d'implantation: le mètre à mètre du rayon
- La saisonnalité, l'identité régionale, une opportunité de performance
- Importance de la structure de gamme (niveaux de prix et de qualité, marques propres...)
- La valorisation et la maintenance des produits: rotation, volume, réassort
- Communication, savoir-faire, compétence
- Autocontrôle

Nous nous soucions du confort de nos stagiaires participants à nos actions de formation, qu'ils soient porteurs de handicap ou non ou qu'ils aient des problèmes de santé ou des difficultés motrices ou physiques temporaires. Aussi, nous sommes à votre entière disposition pour toute demande particulière concernant les besoins de vos collaborateurs (pauses, station debout/assise, positionnement dans la salle, adaptation des supports avec une plus grande taille de police, intensité lumineuse, etc...). N'hésitez pas à vous rapprocher de notre référente handicap, Jacqueline HAPETTE, pour toute question, demande ou remarque à ce sujet