

LES NOUVELLES ORIENTATIONS DE L'UNIVERS POISSON FRAIS EMBALLÉ

La garantie pour améliorer les performances du rayon marée



PUBLIC VISÉ: manager de rayon, adjoint manager



PRÉREQUIS: avoir une première expérience dans le secteur des produits frais et principalement la poissonnerie



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 :

- + **Mieux appréhender** les évolutions à apporter à l'univers frais emballé
- + **Connaître** les bonnes règles de pilotage afin d'optimiser son commerce
- + **Avoir** des réponses concrètes et opérationnelles sur la mise en place de cet univers poisson frais emballé

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés, débats, questionnaires
- Supports informatiques liés aux outils de pilotage en gestion
- Utilisation de fiches techniques de gestion et de production
- Exercices sur cas concrets
- 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. **INTÉRÊTS D'OPTIMISER SON UNIVERS POISSON FRAIS EMBALLÉ**
 - Savoir adapter son commerce aux attentes de ses clients
 - Connaître les tendances et l'évolution du marché
 - Conceptualiser son offre en s'adaptant aux nouvelles tendances de consommation
2. **LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DE L'UNIVERS POISSON FRAIS EMBALLÉ**
 - Analyser les indicateurs clef de la performance
 - Définir les moyens techniques et financiers
 - Adapter la politique tarifaire
 - Mettre en place les outils de pilotage (outils de travail et outils de mesure)
3. **L'OPTIMISATION DES RÈGLES DE COMMERCE**
 - Les techniques de commercialisation (choix de ses assortiments)
 - Faire évoluer les modes de présentation
 - Organiser la dynamique commerciale par saison
 - Mettre en place les modes de communication sur vos savoir-faire
4. **ORGANISER LE TRAVAIL DES ÉQUIPES**
 - Définir la répartition des tâches de travail
 - Mettre en place les outils de production
 - Définir le cahier des charges
 - Valider les éléments de contrôle:
 - Préparation des produits (connaissance des règles de bonnes pratiques)
 - Les règles d'hygiène et de traçabilité
 - Transmettre des savoir-faire

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 moteurs 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.