



LES LEVIERS D'OPTIMISATION DE LA FRAÎCHE DÉCOUPE

Créer de la séduction client



 **PUBLIC VISÉ:** Manager de rayon, adjoint manager

 **PRÉREQUIS:** aucun prérequis

 **DURÉE:** 1 jour (7 h)

BÉNÉFICES POUR LES PARTICIPANTS

- + **Savoir appréhender** les intérêts d'une fraîche découpe
- + **Connaître** les leviers d'optimisation
- + **Avoir** un focus financier
- + **Prendre connaissance** des bonnes pratiques

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Définir** les points clés de réussite d'un rayon fraîche découpe:
 - L'offre commerciale
 - Les outils de pilotage
 - Les règles élémentaires d'organisation
 - Les curseurs financiers

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés, débats, questionnaires
- Supports informatiques liés aux outils de pilotage en gestion
- 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

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Les temps forts de la formation

1. INTÉRÊTS DE LA FRAÎCHE DÉCOUPE

- Les attentes du consommateur
- Les ratios de performance

2. LES PROCESSUS D'OPTIMISATION

- Le cahier des charges
- Les modes opératoires des produits
- Le respect des règles de travail

3. LES RÈGLES DE COMMERCE

- Les techniques de merchandising (mètre à mètre)
- Les niveaux de prix
- La dynamique commerciale
- La communication consommateur

4. LES OUTILS DE PILOTAGE

- Les outils de production
- Les outils de mesure et de contrôle
- La répartition d'une journée type d'une équipe

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 référent handicap, Marie-Adrienne FOURNY pour toute question, demande ou remarque à ce sujet

GMS+ (Gestion – Merchandising – Service Plus)

2, route de la Noue – 91190 Gif-sur-Yvette FRANCE

Tél: 01 64 46 66 44 – Fax: 01 64 46 66 88 – Email: contact@gms-plus.com – Site internet: www.gms-plus.com

SARL au capital de 8.000 € - RCS Evry B420 578 221 – Siret: 420 578 221 000 20 – Code APE: 7022 Z