

# CRÉER DE LA SÉDUCTION PAR LA FRAÎCHE DÉCOUPE

## Optimiser votre offre client



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

### 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
- Exercices sur cas concrets
- Fichiers photos
- Manuel du stagiaire intégrant une partie "Plan d'action personnalisé"

### PROGRAMME DÉTAILLÉ

Les temps forts de la formation

#### 1. INTÉRÊTS DE LA FRAÎCHE DÉCOUPE

- Les attentes du consommateur
- Les ratios de performance

#### 2. LE 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