

## LES LEVIERS D'OPTIMISATION DU RAYON MARÉE

### Un savoir-faire à partager



**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 son rayon marée
- + Transmettre les bonnes règles de pilotage à ses équipes
- + Appréhender les bonnes techniques de commercialisation adaptées aux nouveaux enjeux économiques

#### 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
- 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. LE MARCHÉ – L'ENVIRONNEMENT – LES CURSEURS ÉCONOMIQUES

- Quelle orientation pour le secteur marée?
- Les nouveaux concepts traditionnels et libre-service frais
- Les nouvelles tendances de consommation
- Savoir s'adapter aux nouvelles tendances de commercialisation
- L'évolution du marché frais emballé
- Adapter son commerce aux profils et aux attentes de ses clients / consommateurs

#### 2. LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DU RAYON MARÉE

- 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 TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

- Faire évoluer les règles d'implantation et les modes de présentation
- Se professionnaliser à la connaissance de produits de la mer
- Optimiser la préparation de sa dynamique commerciale LS et traditionnel
- Savoir définir les axes de spécialisation par famille de produits
- Développer les modes de communication orientés vers les clients
- Apprendre à développer un merchandising de séduction

#### 4. L'ORGANISATION

- Les répartitions des tâches de travail
- Définir les éléments de contrôle (montage, service, maintenance, remballe)
- La transmission des savoir-faire et la passion du métier
- L'importance des équipes:
  - Connaissance des règles de bonnes pratiques
  - Passion et respect du produit
  - Les règles d'hygiène et de contrôle
  - Les modes d'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 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.