

## LES LEVIERS D'OPTIMISATION DU RAYON TRAITEUR

### Qualité, fraîcheur, sécurité



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



**PRÉREQUIS:** avoir déjà exercé dans un rayon traiteur / connaître les fondamentaux de la saisonnalité



**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 objectifs qualitatifs du rayon traiteur
- + **Appliquer** au quotidien les procédures de production
- + **Mettre en place et respecter** les normes d'hygiène alimentaire
- + **Utiliser** des outils de production adaptés et conformes
- + **Avoir** des réponses concrètes aux différentes problématiques rencontrées

### 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
- 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

### 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?
- La perception de la qualité vue par le consommateur
- Respect des recettes et des fiches techniques
- Respect de la sécurité alimentaire
- Respect des process de fabrication
- 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 carte 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:
  - Fond de rayon
  - Zones promotionnelles, théâtralisation
  - Linéaire de spécialisation (production locale, proximité)
- 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...)
- Comment développer un commerce de séduction
- La valorisation et la maintenance des produits: rotation, volume, réassort, remballe
- 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.