

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: 2 jours (14 h)

BÉNÉFICES POUR LES PARTICIPANTS

- + Mieux appréhender les objectifs qualitatifs du rayon traiteur
- + Définition et application des procédures de production
- + Respect des normes d'hygiène alimentaire
- + Mise en place d'outils de production adaptés et conformes
- + Avoir des réponses concrètes aux différentes problématiques rencontrées

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Professionnalisation des équipes de production
- Fabrication contrôlée et adéquate, traçabilité
- Développement de gamme régionale, snacking, pizzas...
- Organisation de la production journalière, en fonction des jours de la semaine et des heures d'affluence
- Définir les points clés permettant le maintien de la qualité des produits en rayon
- Approfondir les bonnes techniques de commercialisation liées à la stratégie commerciale

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

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