

## Qualité, fraîcheur, variété, dynamique



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

 **PRÉREQUIS:** exercer sur un poste de manager de stand traiteur / pizzas

 **DURÉE:** 2 jours (14 h)

### BÉNÉFICES POUR LES PARTICIPANTS

- + Appréhender les objectifs qualitatifs d'un concept pizzas
- + 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
- Formation qualifiante
- Fabrication contrôlée et adéquate, traçabilité
- Développement de gamme basique et originale
- 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
- 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?
- Respect des recettes et des fiches techniques
- Respect de la sécurité alimentaire
- Respect des process de fabrication
- Empatement direct, indirect, poolish, Teglia
- Matériel, machines, four
- 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 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 RÈGLES DE COMMERCIALISATION

- Relier votre stratégie commerciale à vos implantations
- 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...)
- La valorisation et la maintenance des produits: rotation, volume, réassort
- 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*

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](mailto:contact@gms-plus.com) – Site internet: [www.gms-plus.com](http://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