

Objectif général de la formation :

Permettre au participant de maîtriser les compétences essentielles liées à l'approvisionnement, la relation client, à la gestion des stocks, à la mise en place du magasin, ainsi qu'à la vente efficace dans un environnement de primeur et d'épicerie. Acquérir les compétences-clés pour l'exploitation rentable d'un magasin primeur ou épicerie fine.

1

Objectifs pédagogiques évaluables :

- Anticiper les achats
- Evaluer la qualité des produits : apparence visuelle et l'état de maturité
- Développer les ventes et la rentabilité de son point de vente
- Mettre en place une organisation efficace
- Compléter et Analyser les tableaux de bord

Public visé :

Entrepreneurs souhaitant ouvrir leur propre commerce de proximité : fruits et légumes, épicerie...
Personnel travaillant en boutique de proximité, épicerie, primeur

Prérequis : aucun

Intervenant : **VACQUIE SEBASTIEN** sebastienvacquie@fcsproximite.fr

Contenu de l'action de formation :

Approvisionnement et gestion des stocks

JOUR 1

Matin

- Présentation du métier rôle et responsabilité d'un primeur
- Analyser l'historique des ventes pour prévoir les achats
- Evaluer l'état des stocks
- Identifier la saisonnalité de produits (frais et festifs)

➤ Mise en situation : Réaliser une liste de courses cohérente

Après midi

Mise en place du magasin et agencement

- Recharger et effectuer la rotation des stocks et des produits
- Trier les produits pour une présentation optimale
- Décharger et organiser la chambre froide en respectant les normes
- Mettre en avant les produits de saison et les promotions
- Etiqueter les produits de manière lisible et efficace

JOUR 2

Matin

Mise en pratique : déplacement au marché Gare

- Sélectionner les fournisseurs en tenant compte de la qualité et des prix
- Suivre les tendances du marché pour adapter l'offre produits
- Collaborer avec les grossistes et les producteurs pour diversifier l'appro

- Négocier avec les fournisseurs
 - Mise en place du magasin
 - Contrôle du BL et contrôle de la marchandise
 - Suivre les tableaux de bord : chiffre + inventaire
- Mise en situation : mettre en place une organisation efficace
 - Evaluer la qualité des produits (à l'achat)
 - Mise en situation : compléter et analyser les tableaux de bord

Règlementation et sécurité alimentaire : les bases

- Contrôler la traçabilité de produits pour garantir leur origine
- Tenir à jour les DLC, DDM...
- Suivre les températures des réfrigérateurs et de la chambre froide
- Techniques de coupe et emballage fromages et charcuterie

JOUR 3

Matin

Vendre et gérer la relation client

- Définir le prix de vente et la marge
 - Accueillir les clients
 - Ecoute des besoins
 - Acquérir des connaissances sur les produits pour mieux conseiller les clients
 - Développer des ventes additionnelles en proposant des produits complémentaires
 - Défendre son prix, préparer les réponses aux objections et aux réclamations
- Mise en situation : développer les ventes et la rentabilité de son point de vente

Après midi

Communication et temps forts

- Focus sur la propreté du magasin, des étales et techniques de nettoyage
- Appliquer les bonnes pratiques de communication externe
- Appliquer les bonnes pratiques de communication interne
- Préparer les évènements spécifiques
- Atelier fresh découpe

Procédure de positionnement :

Entretien préalable avec le bénéficiaire pour définir et valider le cahier des charges Fiche des attentes du stagiaire le cas échéant

Test de positionnement à l'entrée et en sortie de formation pour mesurer l'évolution

Tarifs :

- Intra-entreprise : 2800€ net de taxes
- Inter-entreprise : 990€ net de taxes par participants
- L'organisme de formation atteste être exonéré de TVA au titre de l'Art. 261-4.4° du code Général des impôts

Accessibilité :

Si votre situation nécessite un aménagement spécifique du contenu ou de l'organisation de cette formation, veuillez nous contacter.

Méthode d'évaluation des acquis :

Les objectifs définis feront l'objet d'une évaluation continue durant la formation. Différents formats pourront être utilisés : quiz, jeux de rôle, étude de cas, production personnelle, etc.

Méthodes pédagogiques :

5 Méthodes pédagogiques seront mises en œuvre par alternance pour favoriser l'apprentissage : magistrale, expérientielle, démonstrative, analogique et interrogative.

Cette formation se veut résolument

Active : elle se déroule en petit groupe favorisant ainsi un apprentissage riche, dynamique et individualisé autour de nombreuses mises en situation,

Différenciée : le formateur s'adapte aux besoins, niveaux et rythme de chaque participant

Opérationnelle : les stagiaires travaillent sur leurs propres outils, documents, situations ou projets.

Moyens pédagogiques :

• Support pédagogique fourni en version numérique, synthétisant les apports théoriques et méthodologiques abordés

- Diaporama diffusé durant la formation pour maintenir l'attention et favoriser la mémorisation
- Etudes de *cas* apportés par les stagiaires (recueil des attentes) ou issus de l'expérience du formateur
- Mises en situation
- Questions-réponses tout au long de la formation

Moyens techniques :

La salle sera adaptée et équipée afin de favoriser l'apprentissage des participants. Tous les accessoires et outils pédagogiques seront fournis par le formateur.

- Il est recommandé au participant d'apporter son ordinateur pour les exercices individuels
- Ordinateur formateur relié à un vidéoprojecteur (ou à un écran de télévision) durant la formation
- Connexion Internet

Votre contact :

Sébastien VACQUIE, concepteur et animateur de cette formation.

06 77 88 89 57