

Acquérir et approfondir les compétences du métier de vendeur en boulangerie

- **OBJECTIFS PROFESSIONNELS**

Les objectifs visés sont à la fois théoriques et pratiques.

A la fin de ce temps partagé, vous serez capable de :

- Maîtriser les différentes gammes de produits vendus en boulangerie,
- Contribuer à la tenue de l'espace de vente,
- Maîtriser les étapes et techniques de vente en boutique,
- Appliquer les règles d'hygiène en boutique.

- **PUBLIC-PREREQUIS**

Cette formation est tout public. Elle s'adresse plus particulièrement aux débutant(e)s désirant acquérir les compétences de vente en boulangerie-pâtisserie, et aux vendeur(e)s souhaitant se spécialiser en boulangerie-pâtisserie.

Ce programme est rédigé dans le cadre d'une formation « inter-entreprise ».

Pas de prérequis.

- **DUREE ET ANIMATION**

Cette formation se déroule sur 2 journées (14 heures).

Lieu et horaires : Pour plus de détails se reporter à la convention de formation.

La formation sera assurée par un(e) intervenant(e) expert(e) dans le domaine de la vente et des commerces alimentaires. Pour plus de détails se reporter à la Convention de formation.

## • CONTENU

### Module 1 : Connaître et reconnaître les différentes familles de produits et leurs constituants

- L'environnement de la boulangerie en France
- Les produits en boulangerie
- Les produits en pâtisserie
- Les produits snacking viennoiserie

### Module 2 : L'animation de l'espace de vente

- Le merchandising en boulangerie
- Les étiquetages obligatoires

### Module 3 : La vente en magasin

- Définitions générales sur la vente
- Les étapes de la vente
- La gestion des réclamations
- L'encaissement

### Module 4 : les principales règles d'hygiène et de sécurité alimentaire

- Hygiène personnelle
- Hygiène de la boutique
- Le temps de vie d'un produit
- Les grandes notions de sécurité alimentaire les allergènes

## • METHODES MOBILISEES - SUPPORTS

Des apports théoriques du formateur,

Des exemples et des mises en situation pour illustrer.

Un support animé sera commenté pendant la formation. Vous recevrez des synthèses papier pendant la formation.

## • MODALITES D'EVALUATION

Pour la forme, un QCM vous sera proposé au Début et à la Fin de la formation (validation > 60% de bonnes réponses). Un certificat de réalisation sera délivré quelques jours après la formation.

Un questionnaire de satisfaction vous sera proposé à la fin de la formation.

## • PRIX

Prix sur devis, nous contacter



## • MODALITES ET DELAIS D'ACCES (POUR INSCRIPTION)

Formation en inter : L'inscription à la formation sera validée uniquement lorsque :

- Les prérequis et besoins sont identifiés et validés,
- La convention de formation est renvoyée signée pour acceptation par mail ou en main propre,
- La facture est payée,
- Les demandes d'inscription peuvent être envoyées jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.

## • ACCESSIBILITE HANDICAP

Adaptation des dispositifs d'accueil en fonction des handicaps exprimés à l'inscription. Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation. Référent Handicap : M. Zingraff – 06 77 88 81 77

## • QUALITÉ ET SATISFACTION

Pour les indicateurs de qualité, nous consulter : [nicolas@lesformationsmeunier.fr](mailto:nicolas@lesformationsmeunier.fr)

## • CONTACT

Nicolas Zingraff, Directeur

T. 06 77 88 81 77

[nicolas@lesformationsmeunier.fr](mailto:nicolas@lesformationsmeunier.fr)

## INFORMATIONS REGLEMENTAIRES I NATURE ET BUT (ARTICLE L6313-3)

Cette action de formation a pour but de favoriser l'adaptation et le développement des compétences des salariés.

Dernière version : 10/23

