



A2FL



Conseils et formation en GMS

A2FL
29 le bourg
33620 MARCENAIIS

06.82.57.37.88

a2fl.formation@gmail.com

www.a2fl.fr

PROGRAMMES DE FORMATIONS FRUITS ET LÉGUMES

DEMAIN SE PRÉPARE AUJOURD'HUI



A2FL
29 le bourg
33620 MARCENAIIS
06.82.57.37.88

a2fl.formation@gmail.com

www.a2fl.fr

A2FL

Conseils et formation en GMS

PROGRAMMES DE FORMATIONS

- **MFL01 L'AUDIT DU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL02 LES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL03 LES RÉGLEMENTATIONS SPÉCIFIQUES AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL04 L'AGRÉAGE AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL05 LA CONNAISSANCE DES PRODUITS AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL06 LES APPROVISIONNEMENTS AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL07 L'ASSORTIMENT AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL08 L'IMPLANTATION AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL09 LA THÉÂTRALISATION AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL10 LA DYNAMIQUE COMMERCIALE AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL11 LES PROMOTIONS AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL12 L'ORGANISATION AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL13 LA GESTION FINANCIÈRE AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL14 LE MANAGEMENT AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL15 L'ACCUEIL CLIENTS AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL16 LA BERGERIE AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL17 LA FRAICHE DÉCOUPE AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL18 LA PRÉPARATION DES FÊTES AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**
- **MFL19 L'ASSISTANCE À L'OUVERTURE DU RAYON FRUITS ET LÉGUMES**

DEMAIN SE PRÉPARE AUJOURD'HUI

L'ANALYSE DES PERFORMANCES AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser l'ensemble des indicateurs économiques
- Comprendre et analyser ses résultats

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'analyser ses résultats afin de faire des plans d'action pour les faire évoluer sur le rayon fruits et légumes

PROGRAMME DE FORMATION

ANALYSE DE LA CONCURRENCE

- Par rapport à la concurrence
- Par rapport à la clientèle
- Par rapport aux produits

MERCHANDISING

- Analyse de l'exploitation de la surface de vente
- Analyse des techniques liées à l'exploitation des marchandises

PROFESSIONNALISME AU RAYON

- Analyse des compétences de l'équipe
- Analyse des compétences du responsable

ANALYSE DES RÉSULTATS

- Analyse de l'évolution du chiffre d'affaires
- Analyse de l'évolution des quotes-parts
- Analyse de l'évolution des indices liés à la clientèle
- Analyse des frais de personnel
- Analyse de la rentabilité
- Analyse de la productivité

SYNTHESE DES RÉSULTATS

- Détermination des points forts et faibles du rayon
- Compte-rendu d'intervention

DÉFINITION DU PLAN DE FORMATION

- Détermination des besoins de formation
- Organisation et calendrier du plan de formation

FIXATION DES OBJECTIFS GÉNÉRAUX

- Détermination des points forts et faibles du rayon
- Compte-rendu d'intervention

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continu pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...

- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT - Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 - APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LES RÉGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les notions de base de l'hygiène
- Déterminer les origines des contaminations
- Appliquer la réglementation sur les règles d'hygiène

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de mettre en œuvre les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire au rayon fruits et légumes

PROGRAMME DE FORMATION

LES BONNES PRATIQUE D'HYGIÈNE

- Les principes en bactériologie
- Les notions de microbiologie et agents de contamination
- La manipulation des matières premières
- Le respect des températures réglementaires
- Les zones de stockage
- Les règles de sécurité
- Le respect du planning de nettoyage

CONNAITRE LES DISPOSITIONS RÉGLEMENTAIRES

- Les organismes de contrôle en magasin
- Les organismes publics
- Les services privés
- Les textes réglementaires et législatifs

APPLIQUER LA RÉGLEMENTATION

- Connaître la méthode HACCP
- Connaître les dates de limites de consommation
- Les documents de traçabilité
- Les mentions obligatoires
- Les sanctions encourues
- Les rappels de produits et procédures de retrait

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continu pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...
- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT - Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LES RÉGLEMENTATIONS SPÉCIFIQUES AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Appliquer la réglementation relative à l'étiquetage des produits
- Assurer la traçabilité
- Respecter la réglementation relative à la publicité des prix

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de respecter la réglementation relative à l'information et à la sécurité des consommateurs

PROGRAMME DE FORMATION

L'HYGIÈNE

- Les organismes de contrôle
- Les règles d'hygiène
- Le respect des températures
- Les produits de nettoyage
- Le plan de nettoyage
- La transformation des produits

LA TRAÇABILITÉ

- Définition de la traçabilité
- Les règles de base
- Les DLC, DDM
- La mise en application
- Le marquage
- Les documents
- La 4^{ème} et la 5^{ème} gamme

RESPECTER LA RÉGLEMENTATION RELATIVE A L'AFFICHAGE DES PRIX

- Les mentions obligatoires
- Les normes spécifiques
- Les normes générales
- Les produits AOP
- Les produits biologiques

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

-L'évaluation est faite en continu pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...

-Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT - Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2023 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

L'AGRÉAGE AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Apprécier la fraîcheur des fruits et des légumes
- Reconnaître les aspects qualitatifs des fruits et légumes

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'identifier les caractéristiques qualitatives des fruits et des légumes

PROGRAMME DE FORMATION

L'AGRÉAGE

- Définition de la fonction
- Rôle et importance

LA FRAICHEUR DES PRODUITS

- Les critères d'appréciation de la fraîcheur (les points à vérifier sont vus d'une façon pratique, devant les produits et sur la base d'exercices)
- Les facteurs d'évolution durant la commercialisation

RECONNAÎTRE LA QUALITÉ

- La qualité visuelle, sur les bases de la réglementation générale et des normes
- L'application du cahier des charges de l'entreprise

LES CONTRÔLES À LA RÉCEPTION

- Contrôle quantitatif (les différents contrôles à opérer)

LES LITIGES

- Conduite à tenir en cas de litige
- Les documents nécessaires et la façon de les renseigner

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...
- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT - Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET TECHNIQUES DE TRAVAIL AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les variétés des fruits et des légumes
- Appliquer les soins des fruits et des légumes
- Savoir parer les fruits et les légumes pour rendre propre à la consommation

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'identifier les produits et de pratiquer les techniques de travail liées au métier du rayon fruits et légumes

PROGRAMME DE FORMATION

FICHES TECHNIQUES DES FRUITS ET LEGUMES

- Historique des produits
- Les principales variétés
- La communication clientèle
- Le calendrier de commercialisation
- Les caractéristiques des produits biologiques

LE CALIBRAGE

- Les critères
- Les différences selon les catégories

L'APPLICATION DES SOINS AUX PRODUITS

- L'altération des produits
- Les repères visuels
- Les actions préventives
- Les actions correctives

LA TRANSFORMATION DES PRODUITS

- La technique de tri
- La technique de parage
- Liste des produits à parer
- La réduction de la démarque
- La gestion de la démarque
- La présentation des produits

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...
- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2023 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LES APPROVISIONNEMENTS AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier ses besoins et adapter ses achats
- Sélectionner ses fournisseurs
- Gérer ses stocks avec efficacité et pertinence

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de calculer les commandes, de déterminer les cadences de livraison, de mettre en œuvre le processus de commande et d'assurer la gestion des stocks

PROGRAMME DE FORMATION

MAÎTRISER SES APPROVISIONNEMENTS

- Définition, objectifs et enjeux
- Critères merchandising d'un assortiment équilibré
- Adéquation entre l'assortiment et le linéaire
- Détermination du nombre de références par famille
- Produits approvisionnés depuis la centrale
- Achats en direct
- Réception des produits
- Contrôles à la réception
- Litiges et leurs traitements
- Procédures de retour de marchandises
- Réception des achats en directs
- La tenue du cadencier
- La commande
- La rotation du stock au frigo
- L'ajustement des commandes par rapport aux ventes
- Le suivi des commandes
- Rôle et utilisation
- Gestion des marchandises
- Le diagnostic de la gamme : analyse des hit-parades

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continu pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...
- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

L'ASSORTIMENT AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir son approvisionnement selon la typologie de son magasin
- Adapter sa commande selon son assortiment
- Repérer, à réception, la conformité des fruits et légumes reçus

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'identifier les techniques de positionnement de l'assortiment et d'utiliser les bonnes pratiques d'approvisionnement au rayon des fruits et légumes

PROGRAMME DE FORMATION

LA DÉFINITION DE SON ASSORTIMENT

- Les critères d'application
- La méthodologie
- Le calcul de positionnement de l'assortiment
- Le parcours du client
- Le nombre de références par famille
- Les différentes familles
- La composition des familles
- La 4ème et 5ème gamme

LA MÉTHODOLOGIE DES COMMANDES

- Les achats sur base d'approvisionnement
- Les achats directs par grossiste
- Le rôle du cadencier
- La tenue du cadencier

LA RÉCEPTION

- Les contrôles
- La correspondance entre produit commandé et produit reçu
- Le traitement des litiges
- Le stockage en zone sec
- Le stockage en chambre froide
- La rotation des stocks
- Les actions correctives

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

-L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...

-Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

L'IMPLANTATION AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Adapter les approvisionnements
- Organiser le travail
- Mettre en œuvre l'implantation et la présentation des produits
- Assurer l'entretien du rayon et les soins aux produits

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de mettre en place le dépoté au rayon fruits et légumes

PROGRAMME DE FORMATION

LES FONDAMENTAUX DU MERCHANDISING

- La définition et le calcul du linéaire
- La définition et le calcul du facing
- Les critères selon la surface du rayon
- Les critères selon l'emplacement du rayon
- Les critères selon le mobilier

LA PRÉPARATION DE L'IMPLANTATION

- Les règles de base
- Le choix de l'emplacement des familles
- Les zones chaudes
- Les zones froides
- Le squelette
- La 4^{ème} et la 5^{ème} gamme

LA SAISONNALITÉ

- Les mises en avant
- Les implantations exceptionnelles
- Les évènementielles
- Les thématiques

LE VISUEL

- La présentation des produits
- La mise en scène
- La décoration

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...
- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LA THÉÂTRALISATION AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les règles de théâtralisation de l'offre au rayon fruits et légumes
- Appliquer les règles de théâtralisation de l'offre au rayon fruits et légumes

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de théâtraliser et valoriser les produits du rayon fruits et légumes en optimisant les différentes techniques de théâtralisation

PROGRAMME DE FORMATION

THEATRALISER ET VALORISER LE RAYON FRUITS ET LEGUMES

- La mise en valeur de l'offre fruits et légumes grâce aux différentes techniques de présentation
- Choix du thème
- Choix du planning
- Matériel et balisage
- Élaboration du plan d'implantation du rayon
- Choix des références
- Choix des produits à mettre en avant
- Cadencier et commande des volumes spécifiques
- Réintégration des produits au rayon après l'opération
- Calendrier des fêtes légales et religieuses
- Calendrier interne des opérations
- Calendrier local de participation à la vie de la cité
- Mise en avant et décoration informative de la qualité
- Choix d'un thème pour une opération qualité
- Préparation de la zone d'implantation
- Choix et contrôles des produits
- Mise en place des décorations et matériels
- Mise en place du squelette et corrections
- Présentation des produits
- Étiquetages spécifiques
- Rangement et nettoyage de la zone de vente
- Traçabilité des produits
- Affichage informatif
- Mise en avant de certaines références
- Matériel de décoration
- Règles esthétiques de base

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...
- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LA DYNAMIQUE COMMERCIALE AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir conseiller les clients
- Mettre en place des offres promotionnelles
- S'adapter à la concurrence

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de créer une animation commerciale au rayon des fruits et légumes

PROGRAMME DE FORMATION

LE CONSEIL AUX CLIENTS

- L'écoute
- L'argumentation
- La présentation des produits
- Les conseils culinaires

LA VENTE EN LOT

- La méthodologie
- Les objectifs
- Le balisage spécifique
- La maîtrise de la marge

LES PROMOTIONS

- La préparation
- Les objectifs
- Les outils
- L'implantation
- L'historique

LA CONCURRENCE

- La méthodologie
- Le relevé de prix
- L'analyse
- Le plan d'action

LA THÉÂTRALISATION

- Les thèmes selon les saisons
- Le planning
- Le matériel
- La préparation
- L'affichage spécifique
- La mise en avant de la production locale

LES ANIMATIONS

- Les thèmes
- Le planning
- Le matériel
- La préparation
- L'affichage spécifique
- Le calendrier des fêtes

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

-L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...

-Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LA POLITIQUE PROMOTIONNELLE AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier la méthodologie de l'action promotionnelle
- Dynamiser l'offre promotionnelle
- Préparer et mettre en œuvre une opération promotionnelle
- Maîtriser l'impact financier d'une opération promotionnelle
- Communiquer efficacement ses opérations commerciales et promotionnelles

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de mettre en œuvre et de piloter un plan d'action promotionnel

PROGRAMME DE FORMATION

IDENTIFIER LA METHODOLOGIE DE L'ACTION PROMOTIONNELLE

- La définition de l'action promotionnelle
- Les différents types de promotion
- L'action sur le prix
- Le choix des produits
- L'analyse de la situation

DYNAMISER L'OFFRE PROMOTIONNELLE

- Le développement au rayon
- Les produits d'exceptions
- Les promotions à thème
- Les ventes additionnelles au rayon
- La communication

PRÉPARER ET METTRE EN ŒUVRE UNE OPERATION PROMOTIONNELLE

- La dynamique commerciale par l'affichage ciblé
- La théâtralisation des opérations commerciales
- Le contrôle et l'analyse de ses résultats

MAÎTRISER L'IMPACT FINANCIER D'UNE OPERATION PROMOTIONNELLE

- Le chiffrage de l'incidence d'une opération promotionnelle
- L'historique des promotions
- L'élaboration d'un prix de vente consommateur
- La péréquation des marges

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

-L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...

-Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

L'ORGANISATION AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Assurer le bien-être au sein de l'équipe
- Assurer la productivité

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'identifier et utiliser les paramètres de gestion humaine au rayon fruits et légumes

PROGRAMME DE FORMATION

LA PRODUCTIVITÉ

- La définition
- La méthodologie de travail
- La gestion des priorités

LES TÂCHES ET RÔLES DE CHACUN

- L'élaboration des tâches par tranche horaire
- Le planning horaire

LES RESPONSABILITÉS DE CHACUN

- Le respect des tâches attribuées
- Le contrôle du Chef de Rayon

LA TENUE D'UNE RÉUNION

- La réunion individuelle
- La réunion de groupe
- L'élaboration du contenu
- Les objectifs
- Le plan d'action

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...
- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT - Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LA GESTION FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE DU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier et calculer les indicateurs de pilotage de son rayon
- Analyser son activité et utiliser les outils

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'optimiser la gestion du rayon Fruits et Légumes afin d'atteindre ses objectifs

PROGRAMME DE FORMATION

LA GESTION FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE DU RAYON FRUITS ET LEGUMES

Mesurer les performances du rayon

- Les indicateurs
- Le chiffre d'affaires, la quote-part, le panier moyen, le PMK...
- L'analyse des résultats
- La mise en place de plan d'action
- Les formules de calcul (marge, panier moyen, quote-part, PMK, taux de casse, ratio salaire...)
- L'élaboration d'un tableau de bord
- Le suivi, au quotidien, des résultats économiques (CA, marge, démarque, PMK, quote-part, taux d'emprise...)
- Le planning promotionnel
- Le calcul de la marge compensatoire
- Le compte d'exploitation
- La rentabilité du rayon
- La démarque connue et inconnue
- La gestion des produits en crise conjoncturelle
- Le cadencier de commande
- L'historique des ventes
- La construction des objectifs

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

-L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...

-Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT - Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / **SATISFACTION STAGIAIRES :** 95% / **FORMATIONS PROPOSÉES :** 90 / **NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS :** 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LE MANAGEMENT DES ÉQUIPES AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Déterminer son style managérial
- Développer une communication positive et efficace
- Savoir motiver son équipe

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de manager efficacement son équipe au quotidien

PROGRAMME DE FORMATION

INTRODUCTION AU MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

- Comprendre et intégrer le rôle et les missions du manager d'équipe
- Appréhender les différents styles de management
- Les règles d'or du management

ÊTRE LEADER

- S'approprier les concepts managériaux
- Tester son assertivité et assumer son autorité
- Engager et gérer la dynamique de groupe
- Accompagner ses collaborateurs

SAVOIR COMMUNIQUER

- Transmettre les informations
- Passer des consignes pertinentes
- Savoir reconnaître le mode de fonctionnement de chaque membre de son équipe
- Adapter son style de management optimum par rapport au contexte

MOBILISER ET MOTIVER SON ÉQUIPE

- La pyramide de Maslow
- Mettre en place des objectifs individuels et collectifs
- Fixation des objectifs individuels et collectifs
- Gérer les performances individuelles et collectives
- Les différences entre les générations X, Y et Z

GÉRER LES OUTILS DU QUOTIDIEN

- Organiser et tenir des réunions de travail
- Gérer son temps et ses priorités
- Faire la différence entre urgent et important
- Savoir déléguer et rendre autonome

APPRENDRE À GÉRER SON STRESS ET SES ÉMOTIONS

- Mener les entretiens individuels
- Gérer les situations de conflit

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

-L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...

-Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

L'ACCUEIL DES CLIENTS AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les techniques pour assurer un accueil de qualité
- Savoir gérer les situations conflictuelles

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'accueillir, de prendre en charge et d'orienter la clientèle

PROGRAMME DE FORMATION

RÈGLES DE COMMUNICATION

- La communication verbale et non-verbale
- La posture
- L'écoute active et la reformulation
- S'adapter aux réactions des clients

LES TECHNIQUES D'ACCUEIL

- Connaître les produits et services de son magasin
- Savoir accueillir le client
- Se rendre disponible
- Gérer les priorités et les urgences
- Conseiller le client
- Savoir satisfaire le client
- Fidéliser le client

ACCUEIL TÉLÉPHONIQUE

- Savoir adapter son ton et son rythme verbal
- Connaître et utiliser les formules spécifiques
- Donner une bonne image de soi-même et de son entreprise
- Les situations types (transfert d'appel, prise de message...)

GÉRER LES SITUATIONS À RISQUES

- Les différents types de situations
- Maîtriser ses émotions et son stress
- Attitudes et comportements à adopter face à un client insatisfait
- Hiérarchiser les priorités
- Jeux de rôle

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...
- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSEURITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LA BERGERIE AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir mettre en avant son professionnalisme
- Développer son offre selon les attentes des clients

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de valoriser son offre au rayon fruits et légumes

PROGRAMME DE FORMATION

DÉVELOPPER LE CONCEPT DE LA BERGERIE

- Définir l'emplacement
- Définir son assortiment
- Choisir son mobilier
- Choisir le matériel et le balisage
- Choisir ses fournisseurs
- Élaborer le plan d'implantation
- Privilégier l'accueil des clients
- Conseiller les clients
- Servir les clients
- Cadencier de commande
- Mettre en avant la production locale
- Décoration informative de la qualité
- Choix et contrôles des produits
- Mise en place des décos et matériels
- Mise en place du squelette et corrections
- Présentation des produits
- Étiquetages spécifiques
- Rangement et nettoyage de la zone de vente
- Traçabilité des produits
- Affichage informatif
- Mise en avant de certaines références
- Matériel de décoration
- Règles esthétiques de base

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continu pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...
- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LA FRAICHE DÉCOUPE AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Élaborer l'assortiment selon les saisons
- Fabriquer les produits
- Animer le rayon fraiche découpe en respectant les procédures d'hygiène et de traçabilité

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de dynamiser son offre en se démarquant de sa concurrence

PROGRAMME DE FORMATION

PRÉSENTATION DE LA FRAICHE DECOUPE

- La raison d'être du rayon fraîche découpe dans le magasin
- Le service apporté aux clients
- Les objectifs qualitatifs et quantitatifs attendus
- Les qualités spécifiques du personnel

RÈGLEMENTATION SUR L'HYGIENE ET LA SECURITE

- La démarche HACCP
- La traçabilité
- Le plan d'implantation du laboratoire-marche en avant
- Le rangement en chambre froide
- Les analyses microbiologiques des produits
- Les règles d'étiquetage

DEFINITION DE L'ASSORTIMENT

- Les fruits, permanents et saisonniers
- Les légumes, permanents et saisonniers
- Les 20/80
- Les familles solo-duo-trio
- Les emballages

GESTION

- Calculer les coefficients de rendement et de pertes
- Fiche de rendement par produit
- Calcul prix de vente-marge brute-casse
- Le cadencier de fabrication hebdomadaire
- Les légumes, permanents et saisonniers

LE TRAVAIL EN LABORATOIRE

- Implantation physique du laboratoire (marche en avant)
- L'hygiène du personnel
- Choisir les bons produits
- Les bonnes pratiques de lavage, essorage, découpe
- L'utilisation des outils, couteaux, robots, disques
- L'assemblage des produits, le jeu des couleurs
- Fiche de rendement par produit
- Calcul prix de vente-marge brute-casse

ORGANISATION

- Fiche de poste
- Le planning horaire
- Hiérarchisation des tâches journalières

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...
- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / **SATISFACTION STAGIAIRES :** 95% / **FORMATIONS PROPOSÉES :** 90 / **NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS :** 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

LA PRÉPARATION DES FÊTES AU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir les assortiments des différentes fêtes et événements
- Théâtraliser son implantation festive

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de proposer une offre festive pour les fêtes et événements

PROGRAMME DE FORMATION

GAMME, ASSORTIMENT ET IMPLANTATION

- Les produits festifs par famille
- La constitution des gammes
- La décoration et mise en scène

LES PLATEAUX ET CORBEILLES

- Le matériel nécessaire
- La constitution des plateaux
- La constitution des corbeilles
- L'organisation de la production et de la communication
- Déterminer le prix de revient
- L'hygiène et la réglementation spécifique

LES COMMANDES ET PRÉCOMMANDES

- Détermination et répartition des volumes des ventes par famille
- Choix des fournisseurs
- Détermination des prix d'achat et prix de vente

POLITIQUE PROMOTIONNELLE

- Choix des produits et mode de vente
- La stratégie des animations

LA GESTION

- Calcul du poids de chaque famille
- Prévisionnel du chiffre d'affaires
- Évaluation de la marge par famille et par produit
- La démarque connue et inconnue
- L'élaboration d'un historique

L'ORGANISATION

- Mise en place des moyens humains
- Plannings horaires
- Les commandes clients
- Le déstockage des produits

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

-L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...

-Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

L'AGRANDISSEMENT OU L'OUVERTURE DU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Savoir s'adapter à un nouvel environnement
- Organiser et impliquer son équipe lors d'un nouveau projet

OBJECTIF OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'optimiser la présentation du rayon et mettre tout en œuvre afin de satisfaire la clientèle

PROGRAMME DE FORMATION

L'ASSORTIMENT

- Le calcul du positionnement
- Le nombre de référence par famille
- La composition des familles

L'APPROVISIONNEMENT

- Les quantités à commander
- Les achats centrale et direct
- La mise en place du cadencier
- L'organisation des réserves

LE MERCHANDISING

- L'implantation du rayon
- Le squelette
- La mise en rayon

LA DYNAMIQUE COMMERCIALE

- La théâtralisation
- Les affiches promotionnelles

LA GESTION COMMERCIALE

- Le relevé de prix à la concurrence
- L'élaboration des prix
- Le balisage du rayon
- L'élaboration des PLU
- Le contrôle de la création des produits gencodés

L'ORGANISATION DE TRAVAIL

- La liste des tâches du chef de rayon
- La liste des tâches des employés
- Le planning horaire

LES OUTILS DE GESTION

- Le tableau de suivi de marge
- Le planning promotionnel
- La feuille de casse
- La feuille de suivi des ruptures

ASSISTANCE À L'OUVERTURE

PUBLIC CONCERNÉ :

Manager et adjoint de rayon, employé(e) commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE DÉLAI D'ENTRÉE EN FORMATION

Être salarié du commerce et/ou de la distribution, ou avoir un projet professionnel dans le domaine du commerce ou de la distribution.

Le délai d'accès à la formation est de 48h à 6 mois (à définir selon le planning des sessions de formation)

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUE :

- Apport de livrets de formation et fiches outils de travail
- Alternance de théorie et d'exercices pratiques sur le lieu de travail
- Accompagnement à distance et bilans réguliers au téléphone

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- L'évaluation est faite en continue pendant la formation par la mise en pratique des acquis sur le lieu de travail à travers de quizz, de QCM...
- Un questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur est réalisé en fin de formation

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE :

Ordinateur portable, vidéoprojecteur, appareil photo

FORMATEUR :

Florent PETIT – Gérant A2FL et consultant Formateur - Expert du Fruits & Légumes - Spécialisé en transformation de Fruits & Légumes - Expert dans la mise en œuvre de concept Fraiche Découpe - 15 ans de carrière pour le groupe Casino et pour E. Leclerc en tant que chef de rayon Fruits & Légumes et Directeur de magasin - Consultant-formateur depuis 20 années en France et à l'International

NIVEAU ENTRÉE ET PRÉREQUIS

Cette prestation ne nécessite aucun prérequis

INDICATEUR DE RÉSULTAT

Une attestation de suivi de formation est délivrée à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

LIEU : Formation intra-entreprise

DATES : voir planning joint sur la convention

DURÉE : 2 journées soit 14 heures

TARIF : 1 200 € HT /jour (frais de déplacement inclus)

INDICATEURS DE RÉSULTATS A2FL ANNÉE 2024 :

ANNÉES D'EXPÉRIENCE : 20 ans / SATISFACTION STAGIAIRES : 95% / FORMATIONS PROPOSÉES : 90 / NOMBRE D'APPRENANTS FORMÉS : 150

CONTACT : Florent PETIT – 06.82.57.37.88 – a2fl.formation@gmail.com – www.a2fl.fr

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAIIS - SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –

N° de déclaration d'activité auprès de la Préfecture de Gironde : 72 33 09760 33

A2FL
29 le bourg
33620 MARCENAIIS

06.82.57.37.88

a2fl.formation@gmail.com

www.a2fl.fr



A2FL



Conseils et formation en GMS

a2fl.fr

Choisissez votre formation

SUIVEZ-NOUS SUR



DEMAIN SE PRÉPARE AUJOURD'HUI