



# A2FL

Conseils et formation en GMS

A2FL  
29 le bourg  
33620 MARCENNAIS  
06.82.57.37.88

---

[a2fl.formation@gmail.com](mailto:a2fl.formation@gmail.com)

[www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)

# PROGRAMMES DE FORMATIONS FRUITS ET LÉGUMES

***DEMAIN SE PRÉPARE AUJOURD'HUI***



# A2FL

Conseils et formation en GMS

A2FL  
29 le bourg  
33620 MARCENAI  
06.82.57.37.88

[a2fl.formation@gmail.com](mailto:a2fl.formation@gmail.com)

[www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)

## 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

### SYNTHÈSE 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – SIRET : 501 905 681 00042 – APE : 7022Z –**

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

# LES RÈGLES 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 PRATIQUES 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

### CONNAÎTRE 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 PÉDAGOGIQUES :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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<sup>ème</sup> et la 5<sup>ème</sup> 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 PÉDAGOGIQUES :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 PÉDAGOGIQUES :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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<sup>ème</sup> et la 5<sup>ème</sup> gamme

#### LA SAISONNALITÉ

- Les mises en avant
- Les implantations exceptionnelles
- Les événementielles
- 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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

### PREPARER 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

### MAITRISER 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 LÉGUMES

##### 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 PÉDAGOGIQUES :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 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 PÉDAGOGIQUES :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 fraîche 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

### PRESENTATION 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

### REGLEMENTATION 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)**

**A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 PÉDAGOGIQUES :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://www.a2fl.fr)

A2FL – 29 le bourg 33620 MARCENAI – 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 PÉDAGOGIQUE :

- 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](mailto:a2fl.formation@gmail.com) – [www.a2fl.fr](http://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**

A2FL  
29 le bourg  
33620 MARCENAI  
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***