

ATTRACTIVITE ET TENUE DU POINT DE VENTE EN POISSONNERIE

OBJECTIFS

Valoriser son point de vente

- Maîtriser les techniques d'implantation du banc marée
- Développer les ventes par une présentation attractive
- Préparer les contrôles officiels

PROGRAMME

- Rappels de merchandising
- La conformité du point de vente
 - La réglementation sanitaire et l'étiquetage
 - Le soin apporté aux produits
 - Les attentes du consommateur
- L'implantation du banc
 - Principes généraux
 - Les règles d'implantation
 - Les différentes présentations
 - Les contrôles avant la vente
- L'entretien du banc en cours de journée
 - La gestion du stock
 - Les procédures de travail
 - La resserre
- La mise en valeur des produits
 - La théâtralisation du banc
 - L'utilisation du matériel de décoration

PRÉ-REQUIS / CONDITIONS DE REUSITE

- Etre salarié en poissonnerie
- S'impliquer lors de la formation
- Etre en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

INTERVENANT

- Formateur spécialisé en poissonnerie et produits de la mer

MODALITÉS D'EVALUATION

- Evaluation par le formateur : mise en situation de vente (Attestation de formation individualisée)
- Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

MODALITÉS PEDAGOGIQUES*

- Durée : 7 heures sur 1 jour
- Outils et techniques pédagogiques :
 - Diaporama
 - Documents
 - Exemples d'application
 - Démonstration
 - Mise en application

* Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.