

NOUVEAU

**GESTION
TECHNIQUE**

Les fondamentaux du rayon basse-cour

DISTRIBUTION JARDIN

Public	Vendeur, Chef de Rayon, Responsable Magasin
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none">● Maitriser le cadre commercial, sanitaire, légal et économique pour la vente d'animaux de basse-cour● Maitriser le rayon inerte : aliment, habitat, accessoires.● Appliquer son expertise dans la gestion du rayon, et en étant capable de répondre aux questions des clients
Prérequis	Etre impliqué dans l'activité du rayon et au contact du client
Contenu pédagogique	<p>Avoir une vue globale du marché de la basse-cour Connaître le cadre légal entourant la vente de vivant Reconnaître les espèces les plus vendues : poules pondeuses essentiellement, et aperçu des autres ventes possibles Maitriser l'alimentation, l'hygiène, les maladies, les soins et le bien-être en magasin et chez le client Connaître les 20/80 du rayon : alimentation, accessoires, produits d'hygiène Maitriser la gestion du rayon : saisonnalité, stockage, prix de vente, concurrence, marges, démarque Répondre aux principales problématiques des clients Proposer des animations autour du rayon basse-cour</p>
Méthodes pédagogiques	<p>Formation participative Séquences d'apports pédagogiques, échanges, partage d'expérience et atelier pratique en magasin Support complet de formation remis aux participants</p>
Durée	2 jours - 14 heures
Modalités organisationnelles et logistiques	<p>Toute France Intra-entreprise ou inter-entreprises Lieu géographique défini au plus près des stagiaires, au sein ou à proximité d'un point de vente disposant d'un espace de vente volailles</p>
Moyens techniques	Caméra, appareil photo, vidéo-projecteur
Validation de formation	Signature de la feuille de présence par demi-journée et délivrance d'une attestation de formation en fin de session
Intervenant(s)	Stéphane Urban / Agnès Guillaumin