

NOUVEAU

COMMERCIAL
MERCHANDISING

Les fondamentaux du rayon alimentaire

Public	Vendeur, Chef de Rayon, Responsable Magasin
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> ● Etre capable de remplir un rayon en respectant les règles d'implantation, les consignes d'hygiène et de sécurité ● Identifier les différentes sources de la démarque
Prérequis	Aucun hormis 1 ^{ère} expérience en tant que vendeur ou chef de rayon en contact avec le client
Contenu pédagogique	<p>Maitriser les bases du fonctionnement du rayon alimentaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> -le merchandising et le balisage -les règles d'hygiène en alimentaire, la réglementation, -la gestion du quotidien et l'organisation du travail -la démarque et son origine, les solutions, plan anti-démarque
Méthodes pédagogiques	<p>Formation participative</p> <p>Séquences d'apports pédagogiques, échanges, partage d'expériences et atelier pratique</p> <p>Support complet de formation remis aux participants.</p>
Durée	2 jours - 14 heures
Modalités organisationnelles et logistiques	<p>Toute France</p> <p>Intra-entreprise ou inter-entreprises</p> <p>Lieu géographique défini au plus près des stagiaires, au sein ou à proximité d'un point de vente disposant d'un rayon alimentaire.</p>
Moyens techniques	Caméra, appareil photo, vidéo-projecteur
Validation de formation	<p>Signature de la feuille de présence par demi-journée.</p> <p>QCM</p> <p>Evaluation à chaud en fin de formation puis à froid 2 mois minimum après la fin de formation.</p>
Intervenant(s)	Stéphane Urban / Nicolas Gremaux