

DEVELOPPEMENT DES VENTES - en boutique sur devis

1 jour 7 heures

Programme de formation

V2.03.07.23

Public visé

Boulangers et employés polyvalents du secteur de la boulangerie pâtisserie.
Accessibilité aux personnes en situation de handicap après entretien avec l'organisme de formation.

Pré-requis

Pas de prérequis.
Matériel requis : téléphone avec connexion internet pour réaliser les émargements, questionnaires numériques dans la cadre de notre démarche qualité.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le participant saura utiliser les différents leviers de la vente en boulangerie en améliorant sa pratique et en travaillant en synergie avec le reste de l'équipe afin d'augmenter le chiffre d'affaires et la marge de son entreprise.

Description / Contenu

DANS VOTRE BOULANGERIE - SUR DEVIS

Programme susceptible d'évoluer selon le formateur et les attentes des participants

Tour de table

Partage des autoévaluations avant formation et des attentes et besoins des participants : autoévaluation très détaillée à faire en ligne quelques semaines avant la formation pour identifier les points prioritaires parmi tous les leviers de vente cités ci dessous.

Chaque levier est passé en revue selon les attentes des participants : validation des bonnes pratiques / formation et transmission de nouvelles méthodes / pour aller plus loin

L'équipe se complète selon les sujets pour assurer une transmission des compétences suite à la formation selon les points forts de chacun.

L'accueil clients
Vente additionnelle
Démarche et stocks
Merchandising
Connaître ses produits et matières premières
Snacking
Fidélisation
Digitalisation
Prospection
Affichages

Bilan de la formation



Remplir les autoévaluations de fin de formation
Emargements numériques
Questionnaire de satisfaction en ligne

Modalités pédagogiques

Les moyens pédagogiques utilisés pour la formation sont :

- l'ensemble des outils de vente courante dans un magasin dédié,
- un livret regroupant l'ensemble des documents théoriques avec zones d'annotations.

L'ensemble des apprentissages pratiques est réalisé au sein du magasin de vente en alternant :

- des phases de démonstration assurées par le formateur, que les stagiaires sont invités à reproduire en autonomie ou en binôme,
- des phases de travail personnel où le stagiaire est invité à développer ses propres outils, accompagné par le formateur.

Moyens et supports pédagogiques

Moyens pédagogiques : démonstratif, heuristique et applicatif.

Supports pédagogiques : livret papier remis au stagiaire avec zones d'annotation.

Modalités d'évaluation et de suivi

Sur le temps de formation, des échanges sont organisés pour permettre au formateur de prendre en compte les remarques, propositions et appréciations des stagiaires sur l'action de formation. L'ensemble des mises en situation pratique et des productions lors de la formation permettent un échange sur la qualité produite en fonction des objectifs.

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les compétences professionnelles précisés dans l'objectif sont :

- méthode d'évaluation formative par exercice pratique
- autoévaluation par questionnaire à l'entrée en formation et en fin de formation
- feuilles de présence
- questionnaire de satisfaction.