



POISSONNERIE | ATTRACTIVITE ET TENUE DU POINT DE VENTE

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 réussite

- ☐ 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

MODALITES D'EVALUATION |

- ☐ Evaluation par le formateur : mise en situation et reformulation (remise d'une attestation de formation individualisée)
- ☐ Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- ☐ Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

MODALITES | *

- ☐ Durée : 7 heures sur 1 jour
- ☐ 1 à 8 personnes maximum
- ☐ Modalités pédagogiques : exposé, échanges d'expériences, mise en situation et corriger
- ☐ Rôle du formateur : apport théorique et évaluations des acquis
- ☐ Matériel utilisé : diaporama, documents techniques
- ☐ Documents remis aux participants : contenu du cours et documents techniques
- ☐ Participation à des mises en situations et échanges

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