



POISSONNERIE | THEATRISATION DU POINT DE VENTE

OBJECTIFS | Perfectionner les règles de présentation et de mise en valeur des produits

- ☐ Favoriser l'impact visuel d'un banc attractif et théâtralisé
- ☐ Maintenir le banc marchand tout au long de la journée

PROGRAMME

- ☐ Les règles de bases du merchandising
 - Définition du merchandising
 - Les attentes du client
 - Les zones chaudes et froides du point de vente
- ☐ La propreté du point de vente
 - La réglementation sanitaire et l'étiquetage
 - Le soin apporté au produit
 - Les contrôles avant ouverture
- ☐ L'implantation du banc
 - Principes généraux
 - Les règles d'implantation par famille de produit
 - Les différentes présentations

PRÉ-REQUIS | Conditions de réussite

- ☐ Être salarié en poissonnerie
- ☐ S'impliquer lors de la formation
- ☐ Être 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 corrigé
- ☐ 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.