

« Construire un rayon Fruits et Légumes efficace et séduisant »

Formation financée par le FIAF à 100%

LIEU ET DUREE

Lieu : Port Laguerre – Païta et Pouembout

Durée (heures et jours) : 16h sur 3 jours + 1h30 de suivi individuel en magasin

Dates des sessions :

Session 1 Païta : 04/09/23 AM + 05/09/23 journée + 06/09/23 PM

Horaires (par jour) : 8h-12h / 13h 17h

Session 2 Païta : 06/09/23 AM + 07/09/23 journée +

08/09/23 AM

Session 3 Pouembout : 11/09/23 PM + 12/09/23 journée +

13/09/23 AM

+ Suivi entreprise de 1h30 en magasin dans les semaines suivant la formation, dont une évaluation des acquis et de la mise en pratique

PUBLIC

- Managers de rayons ;
- Directeurs de magasins ;
- Gérants de commerces en fruits et légumes ;
- Employés commerciaux.

PRE-REQUIS

- Avoir les compétences liées aux fonctions citées ou les avoir exercées ;
- Avoir une bonne connaissance des produits commercialisés ;
- Magasin inscrit au concours d'étals de Fruits et Légumes – édition 2023.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Améliorer l'animation commerciale du rayon fruits et légumes ;
- Mieux répondre aux attentes des consommateurs ;
- Augmenter le chiffre d'affaire du rayon ;
- Valoriser la segmentation et la classification des fruits et légumes.

CONTENU

Connaître et savoir appliquer les attentes des consommateurs :

- Le consommateur et ses attentes
- Les habitudes alimentaires
- Les comportements d'achat

Comprendre et savoir appliquer les règles de base du merchandising au rayon fruits et légumes :

- Les 5 B de Kepner :
 - Le bon assortiment (largeur et profondeur),

- La bonne implantation (structure physique),
- La bonne quantité (stock),
- Le bon moment (saisonnalité),
- La bonne information terrain (Information sur le lieu de Vente/Marquage réglementaire)
- Les flux de circulation
- Les comportements face au rayon (zone chaude et froide, lisibilité, seuil de visibilité)
- La classification des produits (IFEL NC), implication en rayon

Connaitre les bases de construction d'un assortiment :

- Largeur et profondeur de gamme
- Assortiment basiques, assortiments spécifiques
- Apprécier la pertinence de l'assortiment en fonction de la clientèle et du format
- Savoir identifier les manques ou les références inutiles

Savoir identifier et maintenir la fraîcheur des fruits et légumes tout au long de la journée :

- Fraîcheur et qualité du produit :
 - Physiologie des produits
 - Identifier les signes de fraîcheur par espèces
 - Les facteurs d'altération des fruits et légumes
 - Les bonnes pratiques de soin du produit
- Les signes de fraîcheur des principales espèces présentes en rayon

Connaitre les principes de base de la théâtralisation d'un rayon fruits et légumes :

- Le merchandising de séduction : les techniques de présentation ou la mise en scène de l'offre rayon et des promotions
- Les moyens à mettre en œuvre en termes d'animation, de théâtralisation et de communication

L'évaluation d'un rayon dans le cadre d'un concours :

- Présentation d'une grille de notation
 - Explication des différents critères
- Présentation d'une grille de notation
 - Explication des différents critères
 - Exemples de réalisation par critère

Formateur(s) :

Mr Jérôme TISSERAND, formateur-consultant au CTIFL – France.

M. Georges TIEYA, formateur pour adultes agréé (agrément N° 2020/0733).

Méthodes et outils pédagogiques :

Présentation Power Point, Echanges et discussions, jeux pédagogiques, visite analyse et mise en application en magasin.

Outils : résumé de l'étude sur la consommation de fruits frais en province Sud; Calendrier « A chaque saison ses fruits et ses légumes » ; Jeu pédagogique « quels produits vont ensemble ? » ; Exercices d'application (en rayon) ; Décryptage des méthodes et des exemples de présentations réussies.

Livrables : Attestation de formation, livret stagiaire (reprenant certains outils développés en formation).

Evaluations : Evaluation préalable à la formation, évaluation des acquis en fin de formation + évaluations à chaud du FIAF

Inscrivez-vous directement en cliquant → <https://forms.gle/KAaKX5KY1FQL7EYv6>