

LA PASSION DE NOTRE MÉTIER



CATALOGUE DE FORMATIONS BOUCHERIE - CHARCUTERIE



Besoin de former vos équipes ? Contactez-nous au :

02 30 06 05 13 / 07 48 10 38 70 contact@forma-job.fr

Présentation



Votre Formateur Thierry Côme

Boucher traditionnel pendant de longues années, Thierry met aujourd'hui à profit ses compétences au service de ses confrères.

Bienveillance, écoute et confiance sont pour lui les maîtres mots de la formation.

Au travers de ce catalogue, nous vous présentons ce qui est réalisable au sein de votre entreprise.

Les formations que nous vous proposons peuvent être combinées et adaptables à vos besoins.

La formation peut être individuelle comme collective.

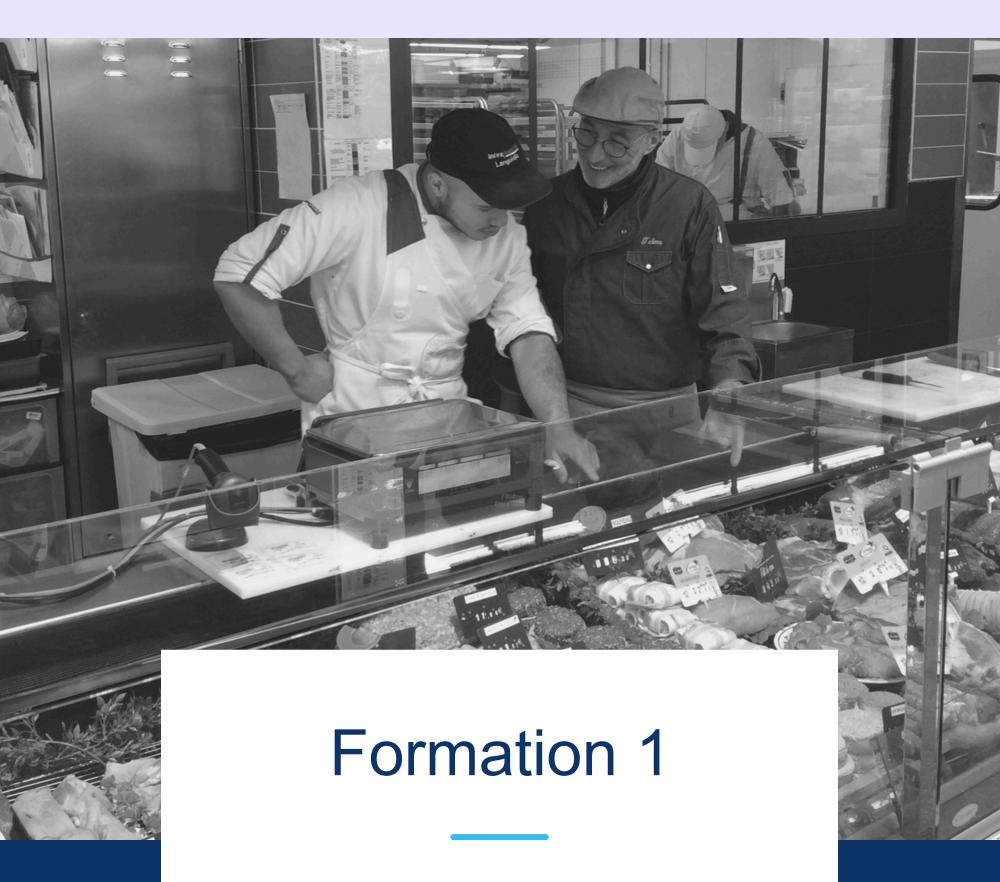












Approvisionnement





Approvisionnement

OBJECTIFS:

Acheter en bonne quantité et au bon prix.

· Vérifier la qualité des marchandises réceptionnées.

• Préserver cette qualité selon les zones de stockage

Pré-requis : Aucun

Public: chefs boucher, adjoints au chef boucher

Lieu: au sein de votre entreprise

Coût: Nous consulter

Durée : de 2 à 4 jours de 7 heures suivant l'audit réalisé en début de formation

Calendrier : à définir ensemble

Nombre de places : de 1 à 4 personnes

ACHAT

- Déterminer les besoins quantitatifs et qualitatifs selon la politique commerciale
- Valoriser l'intégralité de la carcasse
- Choisir les matières premières selon la qualité souhaitée
- Sélectionner les fournisseurs

RÉCEPTION

- Contrôler la conformité des conditions de transport
- Contrôler les marchandises réceptionnées
- Mettre en œuvre la traçabilité

STOCKAGE

- Analyser et définir les capacités de stockage
- Entreposer les carcasses
- Contrôler les chambres froides et le stock

Modalités pédagogiques : formation en présentiel, hors production, apports théorique et pratique, échanges, mise en situation, observation, mise en place d'actions correctives

Modalités d'évaluation : test d'évaluation en début et fin de formation, entretiens individuels, mises en situation

individuels, mises en situation

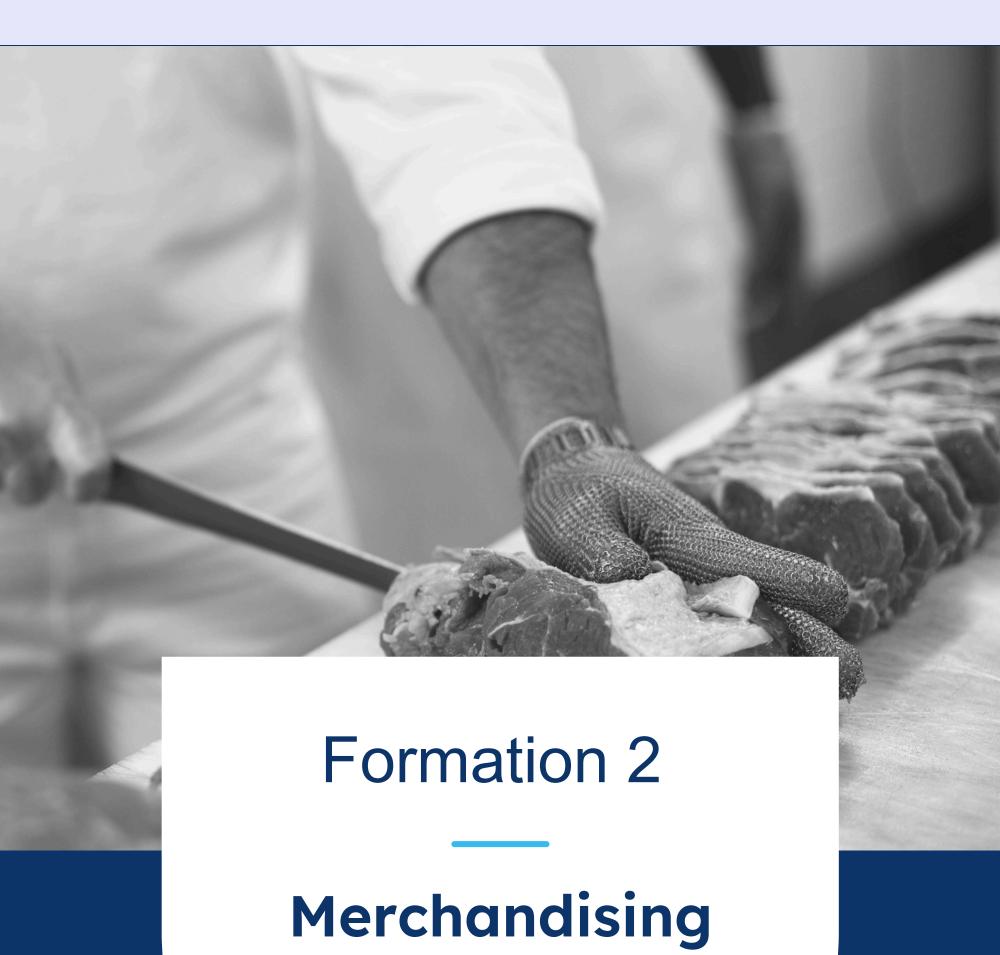
Modalité d'accès : Bulletin d'inscription

Délais d'accès : dès validation de l'inscription

Accessibilité: Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de











Merchandising

OBJECTIFS:

Développer les ventes en valorisant les produits par les déclinaisons culinaires et l'implantation des rayons.

Pré-requis : Aucun

Public: chefs boucher, adjoints au chef boucher, vendeurs / vendeuses

Lieu: au sein de votre entreprise

Coût: Nous consulter

Durée : de 4 à 8 jours de 7 heures suivant l'audit réalisé en début de formation

Calendrier : à définir ensemble

Nombre de places : de 1 à 4 personnes

IMPLANTATION DES RAYONS

Analyser les assortiments par saisonnalité

 Implanter les produits par saisonnalité sur les rayons traditionnel et libreservice

PRÉPARATION DE L'OFFRE

- Connaître et maitriser les déclinaisons culinaires
- Reconnaître les pièces commercialisées
- Maîtriser la coupe des pièces commercialisées

ORIENTATION DU CLIENT

- Théâtraliser son offre
- Orienter et guider le client
- Conclure la vente

Modalités pédagogiques: formation en présentiel, hors production, apports théorique et pratique, échanges, mise en situation, observation, mise en place d'actions correctives

Modalités d'évaluation : test d'évaluation en début et fin de formation, entretiens

individuels, mises en situation

Modalité d'accès : Bulletin d'inscription

Délais d'accès : dès validation de l'inscription

Accessibilité: Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de







Formation 3

Gestion





Gestion

OBJECTIFS:

Maîtriser les indicateurs d'achat, de vente et de gestion des ressources humaines pour garantir la rentabilité du rayon

Pré-requis : Aucun

Public: chefs boucher, adjoints au chef boucher

Lieu: au sein de votre entreprise

Coût: Nous consulter

Durée : de 3 à 6 jours de 7 heures suivant l'audit réalisé en début de formation

Calendrier: à définir ensemble

Nombre de places : de 1 à 4 personnes

GESTION FINANCIÈRE

Maîtriser ses rendements

- · Gérer ses promotions et contre-promotions
- Planifier ses objectifs de vente
- · Lecture du résultat mensuel

RÉGLEMENTATION

- · Maîtriser la traçabilité et la comptabilité matière
- · Appliquer les mesures obligatoires d'hygiène et de sécurité
- · Contrôler les affichages et étiquetages obligatoires

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- Etablir les plannings horaires des collaborateurs dans le respect de la réglementation
- Communiquer pour lever les conflits
- Animer une équipe (montrer l'importance du debriefing, respect des règles de sécurité, hygiène..)
- · Analyser la productivité horaire

Modalités pédagogiques : formation en présentiel, hors production, apports théorique et pratique, échanges, mise en situation, observation, mise en place d'actions correctives Modalités d'évaluation : test d'évaluation en début et fin de formation, entretiens individuels, mises en situation

Modalité d'accès : Bulletin d'inscription

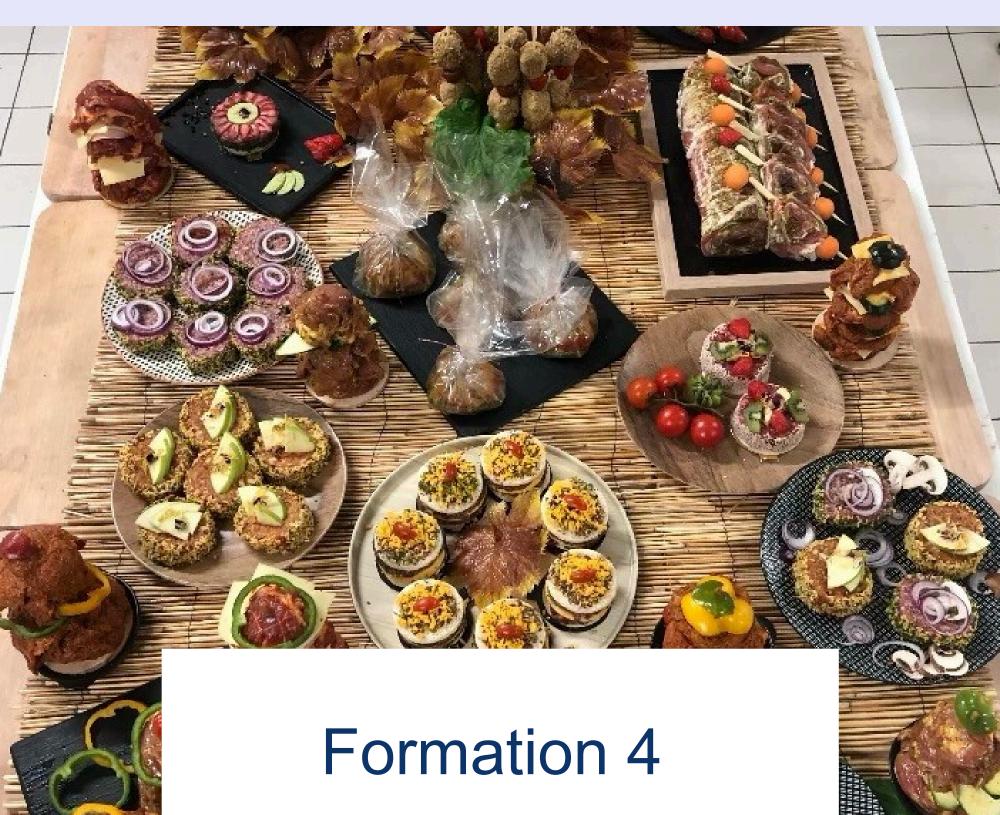
Délais d'accès : dès validation de l'inscription

Accessibilité: Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap,

nous contacter pour une étude personnalisée







Ateliers créativités





Ateliers créativités

OBJECTIFS:

Créer et animer des ateliers créativités en vue de développer le chiffre d'affaires et la marge du rayon

Pré-requis : Aucun

Public: chefs boucher, adjoints au chef boucher, vendeurs / vendeuses

Lieu: au sein de votre entreprise

Coût: Nous consulter

Durée : de 1 à 2 jours de 7 heures suivant l'audit réalisé en début de formation

Calendrier : à définir ensemble

Nombre de places : de 1 à 4 personnes

DÉFINIR SON IDENTITÉ

Mesurer la marge dégagée grâce à un atelier créativité Maintenir un rapport achat/vente rationnalisé Définir ses thèmes et périodes de créativité

ELABORER SES PROPRES FICHES TECHNIQUES

Elaborer le cahier de fabrication Calculer le prix de revient Elaborer le prix de vente Effectuer les rétrocessions Créer les codes article et EAN

VENDRE AU CLIENT

Théâtraliser son offre Présenter l'atelier au client Conclure la vente

Modalités pédagogiques : formation en présentiel, hors production, apports théorique et pratique, échanges, mise en situation, observation, mise en place d'actions correctives

Modalités d'évaluation : test d'évaluation en début et fin de formation, entretiens

individuels, mises en situation

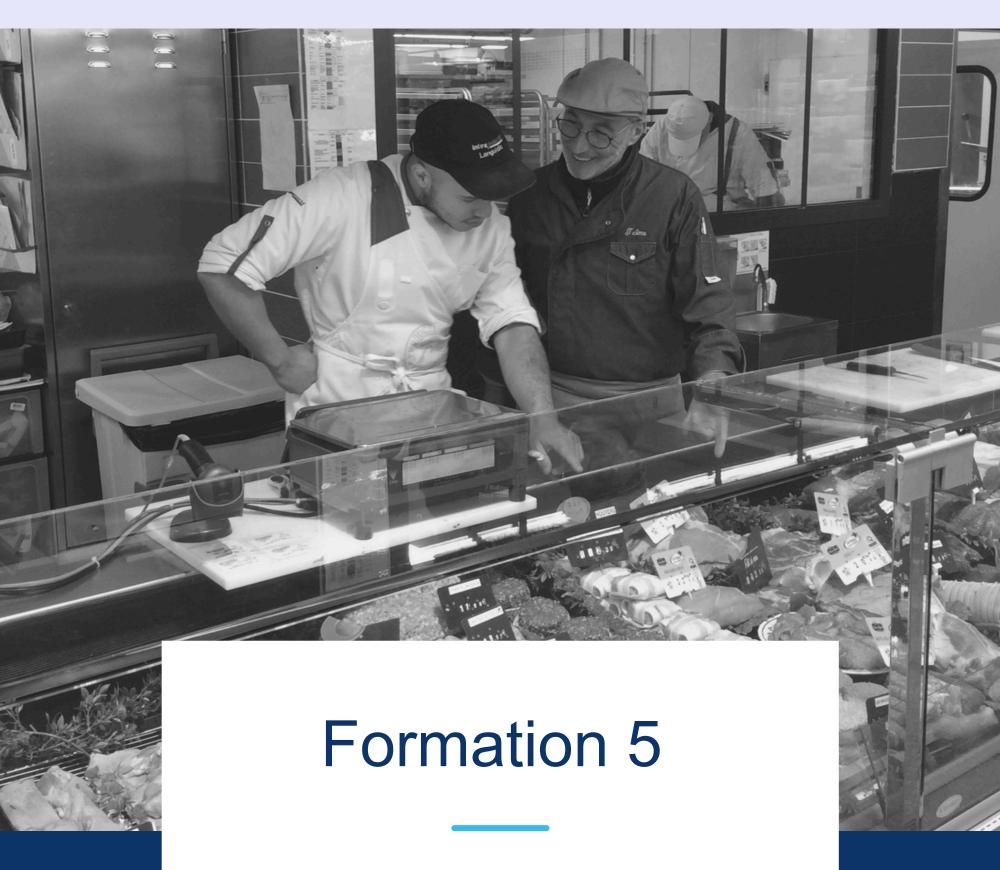
Modalité d'accès : Bulletin d'inscription

Délais d'accès : dès validation de l'inscription

Accessibilité: Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de







Prendre ses fonctions de boucher en GMS





Prendre ses fonctions de boucher en GMS

OBJECTIFS:

Faciliter sa prise de poste pour gagner en autonomie

Pré-requis : Aucun

Public: chefs boucher, adjoints au chef boucher, vendeurs / vendeuses

Lieu : au sein de votre entreprise

Coût: Nous consulter

Durée : de 1 à 2 jours de 7 heures suivant l'audit réalisé en début de formation

Calendrier : à définir ensemble

Nombre de places : de 1 à 4 personnes

LES ATTENDUS D'UN BOUCHER EN GMS

Les missions principales d'un boucher en GMS L'organisation du travail selon le planning Méthode et outil

LES RÈGLES D'HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

Les règles d'hygiène à respecter Les règles de nettoyage des machines Les règles de sécurité du point de vente

Modalités pédagogiques : formation en présentiel, hors production, apports théorique et pratique, échanges, mise en situation, mise en place d'actions correctives

Modalités d'évaluation : Positionnement amont, quizz

Modalité d'accès : Bulletin d'inscription

Délais d'accès : dès validation de l'inscription

Accessibilité : Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de







Témoignages des stagiaires

"Une très bonne pédagogie apprentissage avec un formateur très à l'écoute des attentes."

- " Les supports de formations, les discussions liées à la gestion et organisation du ou des rayons sont des points forts de la formation."
- "L'aventure commence en 2019, pour une formation de gestion de rayon et management des équipes après 2 ans de formation. Le bilan de la formation est plus que positif avec une équipe soudée et qui avance dans le même sens. Le chiffre d'affaire est en progression! Thierry a été sollicité aussi pendant un an pour la formation d'un adjoint au rayon."
- *Avis récoltés à partir de notre questionnaire de satisfaction de la formation.







Témoignage de Bertrand Directeur de magasin

" En 2022, j'ai eu l'occasion de confier à Thierry Côme, formateur boucherie, les adjoints du rayon Boucherie de notre magasin.

L'objectif étant de parfaire leurs connaissances et la mise en application des règles de gestion, d'assortiments et de développement commercial.

Les interventions de Thierry Côme sont parfaitement préparées, partagées avec la hiérarchie et suivies de plans d'action planifiés puis contrôlés.

Sa sensibilité client et son empathie qui lui permettent d'adapter sa formation au contexte et aux individus, en atteignant toujours les objectifs fixés. Je recommande ses services et continuons cette année avec lui."







LA PASSION DE NOTRE MÉTIER

Besoin de former vos équipes ? Contactez-nous

Formajob

02 30 06 05 1307 48 10 38 70

contact@forma-job.fr

1 Bd du Petit Paris Bâtiment F 22100 Taden

SIRET: 813 839 610 00025 / NDA: 53220916422