

DYNAMIQUE COMMERCIALE

Conduire son rayon fruits et légumes

Public : Employés, agents de maîtrise, cadres, personnel en reconversion professionnelle

Pré requis : Aucun

Durée :
7h

Objectifs :

- ✓ Connaître les gammes de produit et la saisonnalité
- ✓ Connaître les critères de qualité indispensables des principaux fruits et légumes
- ✓ Appliquer les règles de gestion optimales de la mise en rayon

Matériel
nécessaire :

Contenu et déroulé de la séance :

Partie 1: Connaissance des Fruits et légumes

- Les différentes gammes : de la 1^{ère} à la 6^{ème} gamme
- La saisonnalité : de l'avant-saison à la contre-saison
- La provenance des produits

Partie 2: La qualité des produits

- La réglementation : normalisation et accords interprofessionnels
- L'agrément de 1^{er} et 2^{ème} niveau à la réception
- Le soin des produits de la réception à la casse

Partie 3 : Les techniques de mise en rayon

- Les grandes règles d'implantation des produits
- La segmentation des gammes
- Les différentes présentations

Partie 4: La réglementation commerciale

- Les règles spécifiques de la législation
- Le pancartage et l'affichage (étiquetage)

Moyens pédagogiques : travaux en ateliers et en ludo-pédagogie, compléments sous la forme d'apport théorique interactif, supports et livret de formation.

Evaluation de la séance : QCM

Modalités spécifiques : Attestation de fin de formation, suivi post-formation