



Vendeur traditionnel

Objectif

Etre capable de :

- Prendre et tenir le poste, et mettre en œuvre les procédures et consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon charcuterie
- Mettre en valeur les produits en vitrine réfrigérée, sur l'étal ou en rayon
- Informer et conseiller le client sur le produit et son utilisation
- Prendre une commande
- Préparer et conditionner les produits
- Entretien et nettoyer le matériel, les meubles et le poste de travail

Durée

15h

Matériels

Plateforme de FOAD
Ordinateur
Connexion Internet
Chargé de suivi pédagogique

Pré-requis

Maîtriser les savoirs de base

Prix

525€ avec possibilité de
financement par le biais du CPF

Contenu de la formation

LA CONNAISSANCE DES PRODUITS

- La charcuterie, de l'art et du cochon !
- Le glossaire de la charcuterie
- Dans le cochon tout est bon !
- Les familles de produits et leurs caractéristiques

LA VIE DU RAYON

- La réception et les contrôles des produits livrés
- Le stockage des produits
- L'implantation
- L'ouverture, la fermeture et l'organisation de la journée

L'HYGIENE

- HACCP
- Chaîne du froid
- Traçabilité

MENER UNE VENTE A LA CHARCUTERIE

- Les motivations du client
- Maîtriser les phases de l'entretien de vente
- La dégustation, argument de vente
- Savoir parler des produits

Modalités de suivi de l'exécution

Avancement des séquences de formation sur la
plateforme de formation
Résultats des quizz
Attestations d'assiduité