

MAÎTRISER L'IMPLANTATION ET LA GESTION DU RAYON FRUITS ET LÉGUMES

OBJECTIFS

Être capable de :

Implanter le rayon en fonction de sa surface, de la saisonnalité et des attentes du client
Mettre en avant et théâtraliser les produits pour développer les ventes

CONTENU DE LA FORMATION

Le contenu peut être adapté au public formé

Les différentes familles qui composent le rayon Fruits et Légumes et leurs caractéristiques (saisonnalité, variétés, soins à apporter aux produits)
La connaissance des 20/80
L'implantation et les règles de base du merchandising
Le balisage et l'étiquetage (la réglementation)
La validation des acquis

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les modalités peuvent être adaptées au public formé

Cours
Exercices d'application
Fiches produits

MODALITÉS TECHNIQUES

Paperboard
Vidéoprojecteur

MODALITÉS DE SUIVI DE L'EXÉCUTION

Feuille de présence émargée par le formateur et le stagiaire

CERTIFICATIONS

Attestation de fin de formation

ÉVALUATIONS

Evaluation de fin de formation par le formateur

PRÉ REQUIS

Maîtriser les savoirs de base

PUBLIC VISÉ

Employé commercial et responsable de rayon
Groupe de 12 personnes maximum
Ouverte aux personnes en situation de handicap

Modalités Pratiques

LIEU DE LA FORMATION

En présentiel en magasin

DATES DE LA FORMATION

Entrées et sorties permanentes

DURÉE DE LA FORMATION

1 jour

COÛT PÉDAGOGIQUE

Prix : 1020 €

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Prise de contact avec IFCDIS par
- Téléphone : 05 62 14 45 67
- Mail : contact@ifcdis.fr
- Site Internet : www.ifcdis.fr