

Programme de formation 1301

Savoir vendre ses produits en boulangerie-pâtisserie

Public concerné :

Artisans boulangers, artisans pâtisseries, conjoints d'artisans et salariés en boulangerie pâtisserie souhaitant mettre en valeur le pain et les autres produits de la boulangerie-pâtisserie, tout au long de l'année.

Objectif de la formation :

Initier les stagiaires à la mise en avant des produits habituels en les sensibilisant à l'importance de leur présentation dans la boutique.

Modalités :

Sur une journée. Pour une douzaine de personnes

Moyens pédagogiques :

Formatrice en démonstration vente à l'INBP depuis plus de 20 ans.

Local technique adapté.

Un entretien téléphonique préalable au stage de la formatrice avec l'artisan, le secrétaire de groupement ou tout autre organisateur du stage aura permis de prévoir l'ensemble des éléments matériels à réunir par chaque participant pour un déroulement du stage dans les meilleures conditions.

Méthodes d'évaluation des acquis :

Fiche d'évaluation complétée par le stagiaire sur l'atteinte des objectifs, la qualité de la formation et de ses méthodes.

Programme du stage :

- Connaissance des produits à mettre en avant
- Recherche et optimisation des espaces appropriés pour la mise en avant des produits
- Astuces & idées pour rendre originales les présentations de certains produits en référence aux tendances du moment (ci-dessous)
- Tendances du moment : sachets et emballages
- Idées d'étiquetage en harmonie avec le thème de la boutique et / ou le thème de la promotion en cours
- Bilan et analyse finale de la journée