

Programme de formation

Les bases de la vente en boulangerie-pâtisserie

Objectif de la formation :

(Re)découvrir les essentiels du métier et perfectionner son savoir-faire

Public concerné :

Professionnels en boulangerie-pâtisserie

Prérequis : Aucun

Objectifs pédagogiques :

- Accueillir et conseiller la clientèle
- Mettre en avant ses produits dans la boutique
- Savoir vendre ses produits

Durée : 14 heures

Modalités pédagogiques

- Stage en présentiel (en entreprise ou groupement professionnel)
- Mise en application par les stagiaires

Moyens pédagogiques :

- Formatrice expérimentée en vente en boulangerie-pâtisserie
- Votre boutique et vos produits / salle de cours en groupement professionnel
- Matériels de bricolage mis à disposition

Méthodes d'évaluation :

- Grille de positionnement des stagiaires en début et fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la formation
- Bilan de fin de formation avec les stagiaires et le formateur

Programme du stage :

- Présentation de la formation et rappel de ses objectifs
- Tour de table/ Présentation des participants (parcours et attentes de la formation)
- Grille de positionnement (auto-évaluation des acquis)

- Contenu de la formation
 - Découvrir le métier de vendeur en boulangerie
 - Missions et gestion des priorités
 - Les règles d'hygiène en vigueur
 - Le B.A BA des matières premières



- Accueillir et conseiller la clientèle
 - L'importance de l'accueil client
 - Les typologies de clients
 - Les différents profils de clients
 - Les ventes additionnelles

 - Mettre en avant ses produits dans la boutique
 - Règles de merchandising
 - Evolution de la boutique au fil de la journée
 - Animations et dégustations

 - Savoir vendre ses produits
 - Préparer un argumentaire de vente
 - Adapter son discours au profil du client
 - Rassurer et convaincre son client
-
- Bilan de fin de formation (échanges avec les participants)
 - Grille de positionnement (évaluation des acquis)
 - Enquête de satisfaction