



## CHOISIR LES MOTS « JUSTES » POUR VENDRE SON PAIN

Le pain consommé quotidiennement et souvent placé dans le magasin par nécessité sans aucun effort de mise en valeur. Il est temps de redécouvrir le produit qui est à la base de l'entreprise et d'en valoriser la présentation.

PUBLIC CONCERNE : salariés, vendeurs, vendeuses en boulangerie-pâtisserie.

OBJECTIF DE LA FORMATION :

- Faire redécouvrir les pains,
- Mettre en valeur les produits,
- Faciliter la vente.

THEMES ABORDES :

- Connaissance et technologie du pain :
  - Différentes appellations,
  - Les pains régionaux, spéciaux, aromatiques.
- Conseils pour mieux vendre :
  - Emplacements,
  - Actions de vente.
- Accueil :
  - Présentation,
  - Hygiène et astuces,
  - Les 5 sens.

DUREE : 2 jours.

FORMATEUR/TRICE :

CONDITION DE REALISATION : Sur le lieu de travail (en intra-entreprise).

DOCUMENTS FOURNIS : Attestation de formation, questionnaire de satisfaction, support de cours formation et documentations diverses.

METHODES D'EVALUATION : A chaud, à froid.

VALIDATION ET SANCTION : Remise d'une attestation de formation.

SUIVI FORMATION : Feuille émargement.