CONSEILS ET VENTE EN BOULANGERIE

PUBLIC : Chef d'entreprise, artisan, conjoint ou salarié.

PRÉ REQUIS : Aucun pré requis.

OBJECTIFS :

- Mettre en avant les savoir-faire
- Améliorer l'image commerciale de l'entreprise
- Aider à l'évolution et dynamiser le point de vente
- Optimiser la vente et le conseil en boulangerie

PROGRAMME ET CONTENU :

- Connaître le vocabulaire de la boulangerie
- Connaître les différents ingrédients et leurs arômes
- Connaître les différentes étapes de vente
- Organiser les promos et les dégustations
- Valoriser l'image de la boulangerie

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie active et participative. Apports théoriques et pratiques. Mises en situation et jeux pédagogiques, tests, Quizz, brainstorming et ateliers pratiques.

CONDITIONS DE RÉALISATION : 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 et attestation d'assiduité.

DUREE : 2 jours.

INTERVENANTS :

SMART & COM FORMATION
22, rue des Potières - 56350 Saint-Jean-La-Poterie
06 76 89 97 19
chantal.canovas@orange.fr
N° SIRET 39508641600058 - APE 8559A
DA 53560908256
Certification AFNOR NF Service
Certifié Datadock
Label Qualité Actions de Formations