SMART & COM FORMATION

MANAGER DE PROXIMITÉ EN BOULANGERIE-PÂTISSERIE

PUBLIC : Chefs d'entreprise, conjoints, encadrants en fabrication ou vente du secteur boulangerie-pâtisserie.

PRÉ REQUIS : Aucun pré requis.

OBJECTIFS :

- Les stagiaires formés seront capables de piloter des équipes de fabrication et de vente en boulangerie-pâtisserie.
- Au-delà du management au quotidien, les stagiaires assimileront les techniques de base de recrutement, d'organisation des équipes et du travail en boulangerie pâtisserie

PROGRAMME ET CONTENU :

En théorie :

- Un bref rappel de la situation du secteur de la boulangerie-pâtisserie artisanale et de ses concurrents
- Les multiples facettes du manager
- Le management des Ressources Humaines (RH) en boulangerie-pâtisserie
- Bref historique du management des RH
- Définition du management
- Domaines du manager
- Fonctions du manager
- Périmètre d'action du manager
- Les outils pour améliorer les performances de ses collaborateurs à travers des comportements positifs et donc efficaces.

En pratique :

• Comprendre les techniques de recrutement (détermination des besoins, du profil…)
• Assurer l'accueil d'un nouveau salarié (intégration, objectifs, suivi…)
• Savoir comment assurer le suivi des équipes (global et individuel) par la définition des objectifs de l'entreprise
• Organiser le travail (globalement puis individuellement)
• Mettre en place des fiches de postes, objectifs individuels, entretiens annuels assortis de points trimestriels
• Communiquer de façon persuasive avec les collaborateurs sur les points sensibles comme l'hygiène et la réglementation ou les règles en vigueur propres au secteur de la boulangerie pâtisserie
• Améliorer sa capacité d'écoute et d'analyse des messages des collaborateurs

• Déterminer quels sont les outils possibles de dynamisation d'une équipe et les utiliser (focus sur l'action de déléguer des missions à un collaborateur : les risques, les conséquences positives)
• Repérer les signaux qui doivent encourager le chef d'entreprise à des remises en question du fonctionnement actuel
• Permettre une bonne cohésion entre les équipes vente et fabrication qui favorisera l'efficacité au travail (notamment pour la vente, à travers la connaissance des produits)

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