

# Développer les compétences de ses équipes au rayon Boucherie



11J (77 heures)

Mise à jour : septembre 2021



## Public

Toute personne travaillant dans un rayon boucherie



## Prérequis

Niveau : Aucun



## Méthodes et Moyens pédagogiques

Modalité :

- Formation présentielle
- Intra (groupes de 4 à 6 stagiaires)

Méthodes :

- Les méthodologies sont adaptées aux objectifs de la formation : méthode affirmative, interrogative, démonstrative
- Animation participative : illustration par des exemples concrets et des situations
- Exercices individuels en sous-groupes, mises en situation, simulations et jeux de rôle entre le formateur et les stagiaires

Matériel :

- Présentiel : Le magasin accueillant met à disposition son rayon, son laboratoire, sa réserve (...) pour la formation concernée. Les modules se dérouleront en fonction des besoins de la formation, en accord avec la direction et/ou le responsable hiérarchique et le formateur.

Support de formation : Chaque module de formation peut utiliser différents supports : Powerpoint, Excel, Word, Kahoot, Klaxoon, YouTube, vidéo personnalisée, e-learning, etc. ...



Suivi : Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage, feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur, Attestation de fin de formation

Evaluation : Mise en situation, Tour de table, Evaluation des acquis

Formateur : Formateurs issus du métier et/ou encore activités

## Infos pratiques :

Modalités et délais d'accès : Cette formation est accessible en intra-entreprise. Nous consulter pour connaître les dispositifs de financements possibles. En moyenne, il se passe 1 mois entre votre demande et la mise en place de la formation.

Tarifs : Sur devis

Accessibilité :

Vous êtes en situation de handicap ? Nous pouvons mettre en place des adaptations pour vous permettre de suivre la formation.

Rendez-vous sur notre page dédiée pour plus d'informations : <https://unlearn-school.fr/informations-pratiques/>



## Description

A l'issue de la formation vous serez capable de construire l'assortiment, de gérer les gammes, de théâtraliser avec pertinence le rayon, d'organiser efficacement la production et le travail des équipes, de maîtriser l'entretien du rayon sur l'amplitude d'ouverture, de contrôler les performances financières et de savoir conseiller les clients.

## Objectifs

- Définir l'assortiment et gérer les gammes du linéaire
- Appréhender les fondamentaux du merchandising et analyser son linéaire
- Implanter les familles de produits
- Théâtraliser et valoriser l'offre au rayon boucherie
- Définir les besoins humains et matériels du rayon
- Identifier les tâches quotidiennes et préparer la check-list opérationnelle
- Etablir la planification des tâches
- Optimiser les méthodes de travail
- Utiliser les outils de production et suivre les produits finis et les conditionnements
- Contrôler la bonne exécution des différentes tâches du rayon
- Maîtriser les points de contrôle sur la fraîcheur et la qualité des produits en rayon
- Mesurer les performances du rayon
- Piloter et optimiser la gestion du rayon
- Connaître les produits pour mieux conseiller
- Conseiller les clients au rayon boucherie
- Associer les produits

## Programme

### L'ASSORTIMENT AU RAYON

---

- > Définir l'assortiment et gérer les gammes du linéaire
- > Les règles de construction d'un assortiment
- > Le marché et les fournisseurs
- > L'assortiment selon la taille du magasin et la clientèle
- > La densité de l'assortiment
- > Les profondeurs de gamme par famille de produits
- > Les 20/80 et les produits complémentaires en fonction du magasin
- > L'adaptation des contenus aux contenants
- > Les produits régionaux, saisonniers et festifs
- > L'adéquation assortiment et matériel
- > Les nouveautés possibles en boucherie

### L'IMPLANTATION DU LINÉAIRE BOUCHERIE

---

- > Appréhender les fondamentaux du merchandising
- > Définition - Les principes clés - Le merchandising d'organisation, de gestion et de séduction - La zone de chalandise - L'aménagement du magasin - L'ambiance du magasin
- > Les attitudes, les différents types d'achat, la psychologie d'un client dans un linéaire, les différentes étapes du comportement
- > Analyser son linéaire
  - L'implantation du rayon dans le magasin
  - La taille et les caractéristiques techniques du linéaire
  - Le sens de circulation des clients
  - Les contraintes et points forts
  - Implanter les familles de produits
  - Les familles de produits

- Le sens d'implantation et le sens de circulation des clients
- Les contraintes et les points forts du rayon
- Les zones du rayon : froides et chaudes
- La place à affecter à chaque famille
- Les exemples l'implantation

## LA THEATRISATION DU LINEAIRE BOUCHERIE

---

- > Théâtraliser et valoriser l'offre au rayon boucherie
- > La démarche AIDA : Attirer l'attention, Inciter l'intérêt, Développer le désir, Amener à l'achat
- > La théâtralisation et la présentation de l'offre de façon « bouchère »
- > La mise en place de la PLV
- > La présentation visuelle
- > Effet de masse, Volume, Couleurs, Equilibre
- > Mise en scène, balisage et affichage
- > La théâtralisation du linéaire
  - Animation, Balisage, Décoration, Eclairage, Esthétisme
  - Les techniques de mise en avant du linéaire et des produits
  - Les méthodes de décoration des viandes
  - Lard et graisse et Végétaux
  - La signalisation et les mises en avant
  - Les promotions et les actions commerciales
  - Les dynamiques promotionnelles internes
  - Réimplanter le rayon : exercice d'application

## L'ORGANISATION DU TRAVAIL

---

- > Définir les besoins humains et matériels du rayon
  - L'analyse de l'activité en boucherie
  - Les tâches quotidiennes et la schématisation de la répartition horaire et hebdomadaire de la fréquentation client
  - Les besoins matériels nécessaires
- > Identifier les tâches quotidiennes et préparer la check-list opérationnelle
  - L'avant ouverture
  - Le pendant ouverture
  - L'après ouverture
- > Etablir la planification des tâches
  - La définition des tâches par poste
  - La détermination des polyvalences
  - L'évaluation des temps de travail nécessaires
  - L'établissement du planning de l'équipe
  - La gestion des congés et les absences
- > Optimiser les méthodes de travail en rayon et au laboratoire
  - Où ? Quoi ? Quand ? Comment ?
  - Les tâches à réaliser en rayon
  - Le travail en atelier
  - La vérification des conditionnements
  - Les conditions de stockage

## L'ENTRETIEN DU RAYON PENDANT L'AMPLITUDE HORAIRE

---

- > Utiliser les outils de production
  - Les grandes étapes de la production en boucherie
  - Le cadencier de coupe
  - Suivre les produits finis et les conditionnements
  - Les facteurs influençant sur la durée de vie des produits
  - La gestion des dates
- > Contrôler la bonne exécution des différentes tâches du rayon
  - Le contrôle de la réalisation des tâches déléguées

- Le Contrôle du respect de l'hygiène et de la sécurité
- L'utilisation des Equipements de Protection Individuelle
- L'entretien et nettoyage du matériel
- L'image du rayon : la vision consommateur du rayon, la tenue des employés
- Le contrôle de la check-list : avant l'ouverture, pendant la journée et à la fermeture

> **Maîtriser les points de contrôle sur la fraîcheur et la qualité des produits en rayon**

- La reconnaissance de la remballe d'un produit fraîchement découpé
- Les causes d'altération : symptômes et repères visuels
- Les produits sensibles
- Les actions fondamentales à mettre en œuvre
- Les règles de rangement et de remplissage du rayon et notion de rupture
- Le contrôle du rayon pendant l'amplitude d'ouverture : la vision client
- Le suivi des rotations de produits et de la casse
- Le contrôle des gammes obligatoires jusqu'au soir
- L'image du rayon : Nettoyage, la tenue du personnel
- Le contrôle de la bonne application de la législation et des réglementations relatives à l'étiquetage et l'hygiène
- La maîtrise des opérations d'ouverture et de fermeture de rayon

## **LA GESTION FINANCIERE**

---

> **Mesurer les performances du rayon**

- Les principaux ratios
- Le chiffre d'affaires
- Les différentes approches de la marge
- Les indicateurs de performance
- Les calculs commerciaux quotidiens
- Les situations mensuelles
- Les principaux coûts
- Stocks et inventaires
- Chiffrage de la démarque et des pertes

> **Piloter et optimiser la gestion du rayon boucherie**

- La rentabilité des fiches recettes
- Calcul de prix de revient
- Calcul de marge
- La gestion prévisionnelle et la construction budgétaire
- Construction budgétaire du chiffre d'affaires
- Budget de marge
- Budget d'achat
- Budget frais de personnel
- Le suivi des cadenciers de fabrication à la semaine et au mois
- Le contrôle du coût de revient et la marge
- La notion de rendement
- La fiche de rendement
- Du rendement technique à la formation des prix de vente
- L'élaboration d'un prix de vente consommateur
- Relevés concurrence
- Coefficients multiplicateurs
- Marges et paramètres de compétitivité
- Le calcul de l'impact financier d'une opération promotionnelle
- Historique des promotions
- Chiffrage de l'incidence d'une opération promotionnelle
- La péréquation de marges
- Compensation de marges : mécanismes de compensation et politique prix
- Analyse des coûts promotionnels : perte de marge
- Le compensateur de promotion
- L'élaboration, le suivi de ses objectifs et l'analyse des écarts
- Fixation des objectifs
- Suivi et analyse des indicateurs : marge théorique et réelle, démarque connue, chiffre d'affaires
- Suivi et pilotage du tableau de bord du rayon
- Action sur le schéma d'analyse d'un problème de marge brute ou de chiffre d'affaires au rayon boucherie
- Le compte de résultat simplifié
- L'appropriation de la boîte à outils

- Documents incontournables et points clés

## **LE CONSEIL DES CLIENTS**

---

- > **Connaître les produits pour mieux conseiller**
  - Les qualités organoleptiques des viandes
  - La maturation et ses effets
  - Les avantages et les inconvénients d'une viande grasse ou maigre
  - Les conseils quantitatifs
  - La notion de budget et de temps vue par le client
- > **Conseiller les clients au rayon boucherie**
  - Les destinations culinaires des différents morceaux
  - L'adaptation saisonnière
  - La cuisson des viandes
  - Savoir apprêter un morceau selon sa destination culinaire
- > **Associer les produits**
  - Viandes et condiments
  - Viandes et pains
  - Viandes et vins
  - Viandes et accompagnements
  - Suggestions de recettes