

# FORMATION - Les fondamentaux du métier d'animateur de vente

Dernière version : VAAAAMMJ

## FORMATION EN PRESENTIEL

Durée: sur mesure

Une formation 360° de la définition de l'offre de service à la promotion en passant par l'animation de la formation.

Rythme de formation : En continu

## Cibles

- - Animateur, animatrice de vente
  - Intervenant
  - Toute personne amenée à piloter, animer, construire une offre de formation

## Prérequis

- - Avoir une expérience significative dans le secteur de la boulangerie
  - Etre amené à animer, construire une formation
  - Etre amené dans ses fonctions à développer une offre de formation

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir et créer une offre de service
- Acquérir la posture et méthodologie d'un formateur
- Animer un module de formation devant un groupe
- Intégrer des méthodes pédagogiques actives pour rendre les participants acteurs de leurs apprentissages

## CONTENU

- DEFINIR SON OFFRE DE SERVICE
  - La formation : thèmes et niveaux d'apprentissage
  - Les modalités d'intervention : intra entreprise, interentreprise, timing et organisation de la journée
- LE CONTENU DE VOS FORMATIONS : Mise à jour sur les tendances en boulangerie pâtisserie
  - Le boulanger Connecté : Click and collect, Livraison, Réseaux sociaux
  - Les tendances en Boulangerie : Le local, Les régimes sans (sans gluten, végétal...), Le snacking, Les tendances produits
  - Les concepts innovants : comprendre les éléments déterminants de réussite : produits, présentation, merchandising, stratégie de vente, communication...
- LE CONTENU DE VOS FORMATIONS : Les thèmes particuliers de formation
  - Affichage/Etiquetage : Allergènes, Dénomination de vente, Produits congelés, Etiquetage vrac/emballé
  - Merchandising/Communication : Parcours client, Zone froide/zone chaude, Supports de communication en boutique
  - La vente : Techniques de ventes additionnelles, Outils de vente
- ETRE FORMATEUR
  - La posture du formateur : Proposer des solutions et non ce que l'on aurait fait nous, Apprendre à faire faire et non faire pour eux
  - La préparation de la formation : Construire un questionnaire pour connaître le niveau et les attentes des stagiaires, le déroulé pédagogique : contenu, objectif pédagogique, durée, moyens et outils pédagogiques
  - L'animation de la formation : les 3 fonctions de l'animateur, Typologie des membres dans un groupe et comment les gérer, les types d'animation, création d'outils pédagogiques pour alterner les méthodes d'apprentissage
  - Les documents de la formation : livret, évaluation de la formation

# METS CONSEILS

75 rue de Paris - BAT C  
95380 LOUVRES  
contact@metsconseils.com  
07 82 56 21 87



## MODALITES PEDAGOGIQUES

- Documents supports de formation
- Exposés théoriques
- Etudes de cas concrets
- Quizz

## SUIVI ET EVALUATION DES RESULTATS

- Feuilles de présence
- QCM
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- Assiduité tout au long de la formation

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Equipe pédagogique

La formation sera assurée par un(e) intervenant(e) expert(e) dans le domaine de la vente et des commerces alimentaires. Pour plus de détails se reporter à la Convention de formation.

### Lieu de formation

Pour plus de détails se reporter à la convention de formation.

### Aménagement session

Accessibilité aux personnes en situation de handicap ou nécessitant un aménagement particulier : Nous veillons au respect des conditions d'accueil pour tous.

Pour toutes questions concernant un aménagement spécifique, merci de prendre directement contact avec notre Référent handicap, en amont de votre participation.

Référent Handicap : Mme Porcher

Pour toutes informations complémentaires : gporcher@metsconseils.com

Téléphone : 07 82 56 21 87