

PROGRAMME DE FORMATION

Actualisation des compétences sur le poste : Poissonnier(ère)

Durée de la formation

21 heures

Modalités et délai d'accès à la formation :

Admission après entretien,
Délai d'accès : environ 15 jours à
réception des documents contractuels
signés

Rythme :

Sur mesure

Format :

À distance ou en présentiel.

Spécialité de formation :

Code 312 – Commerce / vente

Lieu de formation :

ISEAH FC Metz en inter
Dans vos locaux en intra

Nombre de Participants :

De 6 à 10 participants

Prérequis :

Si formation à distance, avoir un
ordinateur fonctionnel muni d'un micro,
d'une webcam et d'une connexion
internet.

Public visé :

Employé, entreprise

Profil de l'intervenant :

Formateur(trice) audité(e) par nos soins
afin d'évaluer ses compétences

Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH FC s'engage à étudier toutes les
adaptations nécessaires aux besoins des
personnes en situation de handicap,
qu'ils soient pédagogiques, matériels ou
organisationnels (sur demande par mail
à l'adresse iseahfc@gmail.com ou au
06.88.79.31.16).

Objectifs de la formation et compétences visées :

- Apprendre à se responsabiliser dans ses missions ;
- Développer une posture de service et une approche centrée client ;
- Gérer son rayon avec efficacité et travailler ses mises en avant produits ;
- Maîtriser les règles d'hygiène et de sécurité.

Modalités d'évaluation :

- Réflexions de groupe guidées par le formateur
- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques et études de cas
- Mise en situation à partir du quotidien des participants
- Support de cours
- Quizz interactif
- Auto évaluation préalable en amont de la formation
- Évaluation des acquis en fin de formation

Modalités de suivi et d'exécution de la formation :

- Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement et de suivi de la formation ;
- Contrôle de la présence en formation via émargement ;
- Questionnaire de satisfaction ;
- Test des prérequis et des acquis ;
- Certificat de réalisation et/ou attestation de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation, remise au stagiaire à l'issue de la formation
- Enquête de satisfaction globale et d'évaluation de la formation à renseigner à l'issue de la formation.
- Livrable distribué en fin de formation à chaque participant.

Méthodes pédagogiques / techniques / d'encadrement mobilisées et informations complémentaires :

Moyens techniques et pédagogiques :

- Alternance de méthodes démonstratives et actives. Travaux pratiques accompagnés.
- Salles de cours, matériel vidéo et micro-informatique, Internet, supports de cours adaptés, activités médiatisées en ligne, documents numériques.
- Assistance technique et pédagogique à distance au 07.88.79.31.16.

Passerelles, Suite de parcours :

Développer votre relation client, gestion du stress, gestion des conflits, gérer de manière optimale les réclamations clients, développer vos capacités de vente, HACCP...

Débouchés : Sans.

Actualisation des compétences sur le poste : Poissonnier

Programme

Module 1 : Apprendre à se responsabiliser dans ses missions

- Analyser ses activités et savoir déterminer les priorités
- Être rapidement opérationnel pour résoudre des problèmes
- Remettre en cause ses habitudes et les pratiques quotidiennes
- Augmenter ses capacités d'autonomie et ses prises d'initiatives

Module 2 : Préparation, suivi qualité et expertise produits de la mer

- Prendre et tenir le poste, et mettre en œuvre les procédures et les consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon marée
- Mettre en valeur les produits en vitrine réfrigérée, sur l'étal ou en rayon
- Informer et conseiller le client sur le produit et son utilisation
- Prendre une commande
- Préparer les produits marins selon les techniques adaptées au produit et les conditionner
- Entretien et nettoyer le matériel, les meubles et le poste de travail

Module 3 : Connaître les principes d'étiquetage et les obligations en matière d'hygiène et de fraude

- La traçabilité du produit et les obligations
- Importance du contrôle à réception de la marchandise
- La mise en « resserre » du produit.

Module 4 : Savoir implanter un rayon en fonction de la saisonnalité

- Les « incontournables » à mettre en avant dans le rayon.
- Savoir implanter un rayon : promotions et animations
- Les différentes techniques d'implantation
- Être force de proposition vis-à-vis du point de vente.

Module 5 : Développer une posture de service et une approche centrée client

- Faire l'état des lieux des pratiques réelles de l'entreprise et process internes
- Avoir une posture de service
- Avoir un sens du service
- Savoir orienter le client
- Prendre en compte les attentes clients

Module 6 : Maîtriser les règles d'hygiène et de sécurité

- Respecter les règles collectives
- Mettre en œuvre les procédures et les consignes d'hygiène, de sécurité et de traçabilité
- Rappel théorique
- Contrôle de la mise en application des bonnes pratiques en magasin

21h00