

## PROGRAMME DE FORMATION

### Actualisation des compétences : Techniques bouchères

#### 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](mailto: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 et 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 : Techniques bouchères

### 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 ses pratiques quotidiennes
- Augmenter ses capacités d'autonomie et ses prises d'initiatives

#### Module 2 : PRÉPARATION ET TRANSFORMATION DES VIANDES

##### Mise en œuvre des techniques de transformation

- Affûter ses couteaux
- Trancher, Couper, Hacher
- Effectuer un mélange simple (mélanger une ou plusieurs viandes avec un assaisonnement)
- Ficeler
- Réaliser le déssouvidage

##### Mise en œuvre des techniques de préparation des produits carnés en vigueur au sein de l'entreprise

- Fendre et préparer une carcasse
- Découper (les coupes simples liées très directement aux opérations de désossage).
- Désosser (réaliser l'ablation d'une partie ou de la totalité des os des morceaux concernés)
- Séparer (lever et séparer les morceaux en respectant les espaces naturels)
- Parer (faire l'ablation des graisses en excès, des cartilages résiduels et tendons, selon les morceaux et leur destination culinaire)
- Éplucher (faire l'ablation des aponévroses et membranes, surtout dans les morceaux à cuisson rapide)
- Habiller une volaille (étirer, éliminer les sicots, éviscérer, parer, ficeler)

21h00

#### Module 3 : SUIVI DES STOCKS ET GESTION DE LA RÉSERVE

- Réalisation des Inventaires
- Suivis des stocks
- Tenue de la réserve
- Contrôle et réception des marchandises

#### Module 4 : MAINTIEN DU BON ÉTAT MARCHAND DU RAYON

- Mise en valeur des produits
- Entretien du matériel et des installations spécifiques au rayon boucherie
- Lutte contre la Démarque

#### Module 5 : GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Accueil, information et orientation des clients
- Gérer la file d'attente du rayon
- Avoir une connaissance sur toute la gamme de produits et services proposés
- Conseiller le client sur le rayon, sur les produits/services ou leurs utilisations
- Prendre en compte les besoins et les attentes du client et lui apporter une réponse personnalisée
- Identifier les produits susceptibles de répondre aux besoins et aux attentes du client et les présenter
- Traitement des réclamations clients

**Module 6 : ÉVOLUTION DANS SON ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL**

- Partage des informations au sein de l'équipe
- Assimiler, transmettre les informations et consignes nécessaires à l'activité
- Repérer les informations à transmettre au responsable
- Transmettre de façon claire les informations relatives aux non conformités ou aux difficultés
- Compréhension de son environnement de travail
- Rappel théorique
- Contrôle de la mise en application des bonnes pratiques en magasin