

## « Construire un rayon Fruits et Légumes efficace et séduisant »

Formation financée par le FIAF à 100%

### LIEU ET DUREE

---

**Lieu :** Port Laguerre – Païta et Pouembout

**Durée (heures et jours) :** 16h sur 3 jours + 1h30 de suivi individuel en magasin

**Dates des sessions :**

**Horaires (par jour) :** 8h-12h / 13h 17h

Session 1 Païta : 04/09/23 AM + 05/09/23 journée + 06/09/23 PM

Session 2 Païta : 06/09/23 AM + 07/09/23 journée +

08/09/23 AM

Session 3 Pouembout : 11/09/23 PM + 12/09/23 journée +

13/09/23 AM

+ Suivi entreprise de 1h30 en magasin dans les semaines suivant la formation, dont une évaluation des acquis et de la mise en pratique

### PUBLIC

---

- Managers de rayons ;
- Directeurs de magasins ;
- Gérants de commerces en fruits et légumes ;
- Employés commerciaux.

### PRE-REQUIS

---

- Avoir les compétences liées aux fonctions citées ou les avoir exercées ;
- Avoir une bonne connaissance des produits commercialisés ;
- Magasin inscrit au concours d'étals de Fruits et Légumes – édition 2023.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

---

- Améliorer l'animation commerciale du rayon fruits et légumes ;
- Mieux répondre aux attentes des consommateurs ;
- Augmenter le chiffre d'affaire du rayon ;
- Valoriser la segmentation et la classification des fruits et légumes.

### CONTENU

---

**Connaître et savoir appliquer les attentes des consommateurs :**

- Le consommateur et ses attentes
- Les habitudes alimentaires
- Les comportements d'achat

**Comprendre et savoir appliquer les règles de base du merchandising au rayon fruits et légumes :**

- Les 5 B de Kepner :
  - Le bon assortiment (largeur et profondeur),
  - La bonne implantation (structure physique),
  - La bonne quantité (stock),
  - Le bon moment (saisonnalité),
  - La bonne information terrain (Information sur le lieu de Vente/Marquage réglementaire)
- Les flux de circulation
- Les comportements face au rayon (zone chaude et froide, lisibilité, seuil de visibilité)
- La classification des produits (IFEL NC), implication en rayon

#### **Connaitre les bases de construction d'un assortiment :**

- Largeur et profondeur de gamme
- Assortiment basiques, assortiments spécifiques
- Apprécier la pertinence de l'assortiment en fonction de la clientèle et du format
- Savoir identifier les manques ou les références inutiles

#### **Savoir identifier et maintenir la fraîcheur des fruits et légumes tout au long de la journée :**

- Fraîcheur et qualité du produit :
  - Physiologie des produits
  - Identifier les signes de fraîcheur par espèces
  - Les facteurs d'altération des fruits et légumes
  - Les bonnes pratiques de soin du produit
- Les signes de fraîcheur des principales espèces présentes en rayon

#### **Connaître les principes de base de la théâtralisation d'un rayon fruits et légumes :**

- Le merchandising de séduction : les techniques de présentation ou la mise en scène de l'offre rayon et des promotions
- Les moyens à mettre en œuvre en termes d'animation, de théâtralisation et de communication

#### **L'évaluation d'un rayon dans le cadre d'un concours :**

- Présentation d'une grille de notation
  - Explication des différents critères
- Présentation d'une grille de notation
  - Explication des différents critères
  - Exemples de réalisation par critère

#### **Formateur(s) :**

Mr Jérôme TISSERAND, formateur-consultant au CTIFL – France.

M. Georges TIEYA, formateur pour adultes agréé (agrément N° 2020/0733).

#### **Méthodes et outils pédagogiques :**

Présentation Power Point, Echanges et discussions, jeux pédagogiques, visite analyse et mise en application en magasin.

Outils : résumé de l'étude sur la consommation de fruits frais en province Sud; Calendrier « A chaque saison ses fruits et ses légumes » ; Jeu pédagogique « quels produits vont ensemble ? » ; Exercices d'application (en rayon) ; Décryptage des méthodes et des exemples de présentations réussies.

**Livrables :** Attestation de formation, livret stagiaire (reprenant certains outils développés en formation).

**Evaluations :** Evaluation préalable à la formation, évaluation des acquis en fin de formation + évaluations à chaud du FIAF