

## « Pérenniser un rayon Fruits et Légumes différenciant et fidélisant »

Formation financée par le FIAF à 100%

### LIEU ET DUREE

---

**Lieu :** Port Laguerre – Païta

**Durée (heures et jours) :** 20h sur 2,5 jours + 2h de suivi individuel en magasin

**Dates des sessions :**

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

Session 1: 28 et 30 août journée + 31 août PM

Session 2 : 20 et 22 septembre journée + 25 sept. AM

+ Suivi entreprise de 2h en magasin dans les 3 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

---

- Exercer un métier de la distribution ;
- Avoir les compétences liées aux fonctions citées ou les avoir exercées ;
- Avoir une connaissance approfondie du merchandising du rayon fruits et légumes ;
- Avoir participé à la formation « construire un rayon fruits et légumes efficace et séduisant » (2019, 2020, 2021 ou 2022)

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

---

- Augmenter le chiffre d'affaire du rayon
- Valoriser la segmentation et la classification des fruits et légumes
- Proposer un assortiment et une implantation adaptée à la saison
- Exceller dans la théâtralisation et l'animation de l'offre fruits et légumes

### CONTENU

---

**Savoir appliquer les clés de la fidélisation de la clientèle :**

- Les attentes des consommateurs
- Les comportements d'achat
- Les stratégies à mettre en place au rayon

**Maîtriser la fraîcheur des fruits et légumes en rayon :**

- les facteurs d'altération des fruits et légumes
- les soins aux produits en rayon
- les critères de fraîcheur à prendre en compte par espèce

**Maîtriser l'application des principes du merchandising au rayon fruits et légumes :**

- Le merchandising appliqué au rayon fruits et légumes : rappel des grands principes
- Analyse de la saisonnalité des fruits et légumes en Nouvelle Calédonie
- Conséquences sur le merchandising du rayon
- La construction de l'assortiment

**Savoir piloter l'animation commerciale du rayon :**

- Analyse du rayon : le sens de circulation des clients, les zones chaudes et froides du rayon
- Regroupement des produits
- Construction d'un plan d'implantation
- Planning d'animation commerciale

**Savoir théâtraliser l'offre fruits et légumes :**

- La planification et la préparation des opérations
  - Le matériel nécessaire
  - Les produits à mettre en avant
- Les tours de main par produits
  - Les bons gestes
  - Les pièges à éviter

**Connaitre les critères d'évaluation d'un rayon dans le cadre d'un concours :**

- Présentation d'une grille de notation
  - Explication des différents critères
  - Exemples de réalisation par critère
- Utilisation de la grille en point de vente

**La communication sur le point de vente :**

- Quels messages pour quels clients
  - Les moyens de communication
  - Les messages à faire passer
- Les ressources à utiliser

**Formateur :**

Mr Jérôme TISSERAND, formateur-consultant au CTIFL, formateur sur le Category management, la stratégie commerciale, le Merchandising, la conduite et la gestion de rayon, la construction de gammes, l'expertise produit, les normes HACCP et la réception agréage. Conception et création de supports, outils, jeux pédagogiques. Formateur en France et à l'étranger, 16 ans d'expérience.

**Méthodes et outils pédagogiques :**

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

Outils : Exemples de stratégies d'enseignes existantes décryptées et analysées ; Le point sur la conservation des fruits et légumes au stade détail ; Jeu pédagogique : « quels produits pour quelle ambiance ? », « Savez-vous implanter un rayon ? » et « Le dernier survivant » ; Vidéo sur la théâtralisation des fruits et légumes ; Décryptage des méthodes et des exemples de présentations réussies ; Exercice pratique en magasin d'évaluation d'un rayon.

**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