



CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

Module 1 : PAINS SPECIAUX ET PAINS GARNIS

**Garantissez une offre quotidienne pour optimiser la fidélisation de votre clientèle*

L'action de formation (Article L. 6313-1).

Durée : 20 heures sur 4 jours

OBJECTIFS

- Organiser et développer le chiffre d'affaire de votre activité
- Construire une offre de choix et de qualité quotidienne à votre clientèle
- Réaliser des recettes traditionnelles, adaptées à vos contraintes et exigences

POUR QUI ?

Managers de rayon et équipe de fabrication.

LES PREREQUIS

Niveau de diplôme : C.A.P.

Effectif : 1 à 5 participants en situation de non production.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en hôtellerie de luxe-Artisanat.

PROGRAMME

- Gestion des fabrications et coûts
- Fabrication des produits en laboratoire
- Actualisation des supports de production

***POINTS FORTS**

La motivation des équipes par le biais de nouvelles pratiques

La garantie de l'offre à proposer une gamme bien diversifiée

La cohésion d'un savoir-faire commun au sein de l'équipe

MOYEN PEDAGOGIQUE : méthode démonstrative et interrogative

La mise en pratique est privilégiée afin de garantir l'atteinte des objectifs

EVALUATION : bilan d'entrée et de sortie de formation-attestation de fin de formation.

SUPPORT CONTRACTUEL :

- Contrat et convention de formation
- Feuille d'émargement
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

S.A.R.L. DUO CONSULTANTS

Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

Au capital de 5000 Euros

3, route d'Albi 31240 SAINT JEAN

RC : 2005B2403 SIRET 483 838 918 00041- CODE APE 8559A

Immatriculation sous le n° : 73310453731



CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

Module 2 : PAIN DE TRADITION FRANCAISE ET GARNIS

**Mettez en œuvre des recettes originales pour améliorer l'offre et générer une dynamique commerciale.*

L'action de formation (Article L. 6313-1).

Durée : 20 heures sur 4 jours

OBJECTIFS

- Organiser et développer le chiffre d'affaire de votre activité
- Générer efficacement de nouveaux besoins à votre clientèle
- Réaliser des recettes originales, adaptées à vos contraintes

POUR QUI ?

Managers de rayon et équipe de fabrication.

LES PREREQUIS

Niveau de diplôme : C.A.P.

Effectif : 1 à 5 participants en situation de non production.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en hôtellerie de luxe-Artisanat.

PROGRAMME

- Gestion des fabrications et coûts
- Fabrication des produits en laboratoire
- Actualisation des supports de production

**POINTS FORTS*

La motivation des équipes par le biais de nouvelles pratiques

De nouvelles créations qui pérennisent une image de qualité

La cohésion d'un savoir-faire commun au sein de l'équipe

MOYEN PEDAGOGIQUE : méthode démonstrative et interrogative

La mise en pratique est privilégiée afin de garantir l'atteinte des objectifs

EVALUATION : bilan d'entrée et de sortie de formation-attestation de fin de formation.

SUPPORT CONTRACTUEL :

- Contrat et convention de formation
- Feuille d'émargement
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires.

S.A.R.L. DUO CONSULTANTS

Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

Au capital de 5000 Euros

3, route d'Albi 31240 SAINT JEAN

RC : 2005B2403 SIRET 483 838 918 00041- CODE APE 8559A

Immatriculation sous le n° : 73310453731



CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

Module 3 : **LA GAMME DES PRODUITS AU RAYON TRADITIONNEL** (vente assistée)

**Mettez en œuvre des recettes originales pour améliorer l'offre et la fidélisation de votre clientèle*

L'action de formation (Article L. 6313-1).

Durée : 20 heures sur 4 jours

OBJECTIFS

- Réaliser une gamme pour se différencier de la concurrence
- Réaliser efficacement la fabrication d'une gamme de produits élaborés
- Réaliser des recettes adaptées à votre activité

POUR QUI ?

Managers de rayon et équipe de fabrication.

LES PREREQUIS

Niveau de diplôme : C.A.P.

Effectif : 1 à 5 participants en situation de non production.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en hôtellerie de luxe-Artisanat.

PROGRAMME

- Gestion des fabrications et coûts de revient
- Fabrication des produits en laboratoire
- Réalisation des supports de production

*POINTS FORTS

Différencier la gamme de votre rayon libre-service à celle du traditionnel

De nouvelles créations qui pérennisent une image de qualité

La cohésion d'un savoir-faire commun au sein de l'équipe

MOYEN PEDAGOGIQUE : méthode démonstrative et interrogative

La mise en pratique est privilégiée afin de garantir l'atteinte des objectifs

EVALUATION : bilan d'entrée et de sortie de formation-attestation de fin de formation.

SUPPORT CONTRACTUEL :

- Contrat et convention de formation
- Feuille d'émergence
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires.

S.A.R.L. DUO CONSULTANTS

Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

Au capital de 5000 Euros

3, route d'Albi 31240 SAINT JEAN

RC : 2005B2403 SIRET 483 838 918 00041- CODE APE 8559A

Immatriculation sous le n° : 73310453731

CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

Module 4 : PAINS SPECIAUX AU LEVAIN NATUREL DUR ET LIQUIDE

**Mettez en œuvre des recettes originales pour améliorer l'offre et la fidélisation de votre clientèle*

L'action de formation (Article L. 6313-1).

Durée : 20 heures sur 4jours

OBJECTIFS

- Construire une gamme cohérente à la structure de votre rayon
- Maîtriser efficacement la fabrication d'une gamme de produits élaborés
- Réaliser des recettes adaptées à votre activité

POUR QUI ?

Managers de rayon et équipe de fabrication.

LES PREREQUIS

Niveau de diplôme : C.A.P.

Effectif : 1 à 5 participants en situation de non production.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en hôtellerie de luxe-Artisanat.

PROGRAMME

- Gestion des fabrications et coûts
- Fabrication des produits en laboratoire
- Réalisation des supports de production

***POINTS FORTS**

Différencier la gamme de votre rayon libre-service à celle du traditionnel

De nouvelles créations qui pérennisent une image de qualité

La cohésion d'un savoir-faire commun au sein de l'équipe

MOYEN PEDAGOGIQUE : méthode démonstrative et interrogative

La mise en pratique est privilégiée afin de garantir l'atteinte des objectifs

EVALUATION : bilan d'entrée et de sortie de formation-attestation de fin de formation.

SUPPORT CONTRACTUEL :

- Contrat et convention de formation
- Feuille d'émargement
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires.

S.A.R.L. DUO CONSULTANTS

Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

Au capital de 5000 Euros

3, route d'Albi 31240 SAINT JEAN

RC : 2005B2403 SIRET 483 838 918 00041- CODE APE 8559A

Immatriculation sous le n° : 73310453731

CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

Module 5 : LES PAINS SPECIAUX AROMATIQUES

**Mettez en œuvre des recettes originales pour améliorer l'offre et la fidélisation de votre clientèle*

L'action de formation (Article L. 6313-1).

Durée : 20 heures sur 4jours

OBJECTIFS

- Construire une gamme adaptée à une période précise
- Réaliser des produits avec des matières premières et/ou produits de saison
- Réaliser des recettes complémentaires à votre fond de rayon

POUR QUI ?

Managers de rayon et équipe de fabrication.

LES PREREQUIS

Niveau de diplôme : C.A.P.

Effectif : 1 à 5 participants en situation de non production.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en hôtellerie de luxe-Artisanat.

PROGRAMME

- Gestion des fabrications et coûts
- Fabrication des produits en laboratoire
- Réalisation des supports de production

**POINTS FORTS*

La dynamique de votre rayon par le biais de produits de saison

De nouvelles créations qui pérennisent une image de qualité

La cohésion d'un savoir-faire commun au sein de l'équipe

MOYEN PEDAGOGIQUE : méthode démonstrative et interrogative

La mise en pratique est privilégiée afin de garantir l'atteinte des objectifs

EVALUATION : bilan d'entrée et de sortie de formation-attestation de fin de formation.

SUPPORT CONTRACTUEL :

- Contrat et convention de formation
- Feuille d'émargement
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires.

S.A.R.L. DUO CONSULTANTS

Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

Au capital de 5000 Euros

3, route d'Albi 31240 SAINT JEAN

RC : 2005B2403 SIRET 483 838 918 00041- CODE APE 8559A

Immatriculation sous le n° : 73310453731

CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

Module 6 : PAIN VIENNOIS BRIOCHE ET BRIOCHE GARNIE

**Mettez en œuvre des recettes originales pour améliorer l'offre et la fidélisation de votre clientèle*

L'action de formation (Article L. 6313-1).

Durée : 20 heures sur 4jours

OBJECTIFS

- Réaliser une gamme adaptée à une période précise
- Façonner les formes et finitions sur un thème festif
- Réaliser des recettes complémentaires à votre fond de rayon

POUR QUI ?

Managers de rayon et équipe de fabrication.

LES PREREQUIS

Niveau de diplôme : C.A.P.

Effectif : 1 à 5 participants en situation de non production.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en hôtellerie de luxe-Artisanat.

PROGRAMME

- Gestion des fabrications et coûts
- Fabrication des produits en laboratoire
- Réaliser des supports de production

***POINTS FORTS**

La dynamique de votre rayon par le biais de produits de festifs

De nouvelles formes et décors de produits pour susciter l'intérêt

La cohésion d'un savoir-faire commun au sein de l'équipe

MOYEN PEDAGOGIQUE : méthode démonstrative et interrogative

La mise en pratique est privilégiée afin de garantir l'atteinte des objectifs

EVALUATION : bilan d'entrée et de sortie de formation-attestation de fin de formation.

SUPPORT CONTRACTUEL :

- Contrat et convention de formation
- Feuille d'émargement
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires.

S.A.R.L. DUO CONSULTANTS

Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

Au capital de 5000 Euros

3, route d'Albi 31240 SAINT JEAN

RC : 2005B2403 SIRET 483 838 918 00041- CODE APE 8559A

Immatriculation sous le n° : 73310453731



CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

Module 7 : LES PAINS SPECIAUX DE NOEL

Mettez en œuvre des recettes originales pour améliorer l'offre et la fidélisation de votre clientèle

L'action de formation (Article L. 6313-1).

Durée : 20 heures sur 4 jours

OBJECTIFS

- Réaliser une gamme adaptée à la période de Noël
- Assembler des parfums, façonner les formes et les finitions de vos bûches
- Réaliser des recettes complémentaires à votre fond de rayon

POUR QUI ?

Managers de rayon et équipe de fabrication.

LES PREREQUIS

Niveau de diplôme : C.A.P.

Effectif : 1 à 5 participants en situation de non production.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en hôtellerie de luxe-Artisanat.

PROGRAMME

- Gestion des fabrications et coûts
- Fabrication des produits en laboratoire
- Actualisation des supports de production

**POINTS FORTS*

La dynamique de votre rayon par le biais de produits personnalisés

La mise valeur des finitions qui génèrent l'impulsion d'achat

La cohésion d'un savoir-faire commun au sein de l'équipe

MOYEN PEDAGOGIQUE : méthode démonstrative et interrogative

La mise en pratique est privilégiée afin de garantir l'atteinte des objectifs

EVALUATION : bilan d'entrée et de sortie de formation-attestation de fin de formation.

SUPPORT CONTRACTUEL :

- Contrat et convention de formation
- Feuille d'émargement
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires.

S.A.R.L. DUO CONSULTANTS

Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

Au capital de 5000 Euros

3, route d'Albi 31240 SAINT JEAN

RC : 2005B2403 SIRET 483 838 918 00041- CODE APE 8559A

Immatriculation sous le n° : 73310453731



CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

Module 8 : PAIN BIO ET PAIN RUSTIQUE

**Mettez en œuvre des recettes originales pour améliorer l'offre et la fidélisation de votre clientèle*

L'action de formation (Article L. 6313-1).

Durée : 20 heures sur 4 jours

OBJECTIFS

- Analyser et sélectionner la gamme de produits à renouveler
- Optimiser la mise en valeur des finitions de votre fond de rayon
- Réaliser des recettes adaptées à votre structure
- **POUR QUI ?**

Managers de rayon et équipe de fabrication.

LES PREREQUIS

Niveau de diplôme : C.A.P.

Effectif : 1 à 5 participants en situation de non production.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en hôtellerie de luxe-Artisanat.

PROGRAMME

- Gestion des fabrications et coûts
- Fabrication des produits en laboratoire
- Actualisation des supports de production

***POINTS FORTS**

L'attractivité d'une gamme rafraîchie et actualisée

La personnalisation des produits pour se démarquer

L'intérêt à susciter de nouveaux désirs d'achat à votre clientèle

MOYEN PEDAGOGIQUE : méthode démonstrative et interrogative

La mise en pratique est privilégiée afin de garantir l'atteinte des objectifs

EVALUATION : bilan d'entrée et de sortie de formation-attestation de fin de formation.

SUPPORT CONTRACTUEL :

- Contrat et convention de formation
- Feuille d'émargement
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires.

S.A.R.L. DUO CONSULTANTS

Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

Au capital de 5000 Euros

3, route d'Albi 31240 SAINT JEAN

RC : 2005B2403 SIRET 483 838 918 00041- CODE APE 8559A

Immatriculation sous le n° : 73310453731

LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

Module 9 : PAINS COURANTS-FOND DE RAYON

**Mettez en œuvre des recettes originales pour créer l'événement et faciliter l'impulsion d'achat.*

L'action de formation (Article L. 6313-1).

Durée : 20 heures sur 4 jours

OBJECTIFS

- Fabriquer une gamme de produits secs relative au goût de votre clientèle
- Réaliser des fabrications par le choix de matière première de qualité
- Façonner des formes et calibrages des fabrications en fonction des emballages

POUR QUI ?

Managers de rayon et équipe de fabrication.

LES PREREQUIS

Niveau de diplôme : C.A.P.

Effectif : 1 à 5 participants en situation de non production.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en hôtellerie de luxe-Artisanat.

PROGRAMME

- Gestion des fabrications et coûts
- Fabrication des produits en laboratoire
- Actualisation des supports de production

***POINTS FORTS**

La réponse à une attente croissante de votre clientèle

Le développement de produits de « niche », coupe faim

L'intérêt à susciter de nouveaux désirs d'achat à votre clientèle

MOYEN PEDAGOGIQUE : méthode démonstrative et interrogative

La mise en pratique est privilégiée afin de garantir l'atteinte des objectifs

EVALUATION : bilan d'entrée et de sortie de formation-attestation de fin de formation.

SUPPORT CONTRACTUEL :

- Contrat et convention de formation
- Feuille d'émargement
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires.

S.A.R.L. DUO CONSULTANTS

Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

Au capital de 5000 Euros

3, route d'Albi 31240 SAINT JEAN

RC : 2005B2403 SIRET 483 838 918 00041- CODE APE 8559A

Immatriculation sous le n° : 73310453731



LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

Module 10 : PAIN A LA COUPE ET PAIN APERITIF

**Mettez en œuvre des recettes originales pour améliorer l'offre et la fidélisation de votre clientèle*

L'action de formation (Article L. 6313-1).

Durée : 20 heures sur 4 jours

OBJECTIFS

- Réaliser des recettes classiques et les transformer en produits originaux
- Assembler des matières premières au goût local, en produits finis spécifiques
- Sélectionner des emballages et support de vente attractifs

POUR QUI ?

Managers de rayon et équipe de fabrication.

LES PREREQUIS

Niveau de diplôme : C.A.P.

Effectif : 1 à 5 participants en situation de non production.

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en hôtellerie de luxe-Artisanat.

PROGRAMME

- Gestion des fabrications et coûts
- Fabrication des produits en laboratoire
- Actualisation des supports de gestion et de production

***POINTS FORTS**

L'effet de surprise et « faire parler » votre clientèle

La motivation des équipes à générer des recettes issues de leur créativité

L'intérêt à susciter de nouveaux désirs d'achat à votre clientèle

MOYEN PEDAGOGIQUE : méthode démonstrative et interrogative

La mise en pratique est privilégiée afin de garantir l'atteinte des objectifs

EVALUATION : bilan d'entrée et de sortie de formation-attestation de fin de formation.

SUPPORT CONTRACTUEL :

- Contrat et convention de formation
- Feuille d'émargement
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

S.A.R.L. DUO CONSULTANTS

Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

Au capital de 5000 Euros

3, route d'Albi 31240 SAINT JEAN

RC : 2005B2403 SIRET 483 838 918 00041- CODE APE 8559A

Immatriculation sous le n° : 73310453731