



## CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

(Action de formation (Article L. 6313-1)).

### Module 1 : PAINS SPECIAUX ET PAINS GARNIS

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

**Durée** : 24 heures sur 4 jours

#### OBJECTIFS

A l'issue de la formation les apprenants seront en mesure de :

- Organiser et développer le chiffre d'affaires 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** : Aucun

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

**ENCADREMENT PEDAGOGIQUE** : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en 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.*

*Accompagnement individualisé et personnalisé : cas pratiques réalisés pendant la formation et avec le formateur*

**MOYEN PEDAGOGIQUE** : méthode démonstrative et interrogative

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

#### **SUPPORT CONTRACTUEL** :

- Convention de formation
- Feuille d'émargement, attestation de fin de formation.
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis en sortie de formation
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

**MODALITES DE DEROULEMENT** : en présentiel intra-entreprise

**TARIF** : sur devis

Dernière mise à jour le 30/09/2024

**S.A.R.L. DUO CONSULTANTS** Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

72, rue de la poste 79230 Saint Martin de Bernegoue. Au capital de 3400 Euros

RC : 2023B00256 SIRET 483 838 918 00058 - CODE APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75790152379 auprès du préfet de région de la Nouvelle Aquitaine.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.



## CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

(Action de formation (Article L. 6313-1))

### Module 2 : PAIN DE TRADITION FRANCAISE ET GARNIS

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

**Durée** : 24 heures sur 4 jours

#### OBJECTIFS

A l'issue de la formation les apprenants seront en mesure de :

- Organiser et développer le chiffre d'affaires 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** : Aucun

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

**ENCADREMENT PEDAGOGIQUE** : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en 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.*

*Accompagnement individualisé et personnalisé : cas pratiques réalisés pendant la formation et avec le formateur*

**MOYEN PEDAGOGIQUE** : méthode démonstrative et interrogative

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

#### **SUPPORT CONTRACTUEL** :

- Convention de formation
- Feuille d'émargement, attestation de fin de formation.
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis en sortie de formation
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

**MODALITES DE DEROULEMENT** : en présentiel intra-entreprise

**TARIF** : sur devis

Dernière mise à jour le 30/09/2024

**S.A.R.L. DUO CONSULTANTS** Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

72, rue de la poste 79230 Saint Martin de Bernegoue. Au capital de 3400 Euros

RC : 2023B00256 SIRET 483 838 918 00058 - CODE APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75790152379 auprès du préfet de région de la Nouvelle Aquitaine.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.



## CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

(Action de formation (Article L. 6313-1))

### 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*

**Durée** : 24 heures sur 4 jours.

#### OBJECTIFS

A l'issue de la formation les apprenants seront en mesure de :

- 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** : aucun

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

**ENCADREMENT PEDAGOGIQUE** : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en 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.*

*Accompagnement individualisé et personnalisé : cas pratiques réalisés pendant la formation et avec le formateur*

**MOYEN PEDAGOGIQUE** : méthode démonstrative et interrogative

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

#### **SUPPORT CONTRACTUEL** :

- Convention de formation
- Feuille d'émargement, attestation de fin de formation.
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis en sortie de formation
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

**MODALITES DE DEROULEMENT** : en présentiel intra-entreprise

**TARIF** : sur devis

Dernière mise à jour le 30/09/2024



## CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

(Action de formation (Article L. 6313-1))

### 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*

**Durée** : 24 heures sur 4 jours

#### OBJECTIFS

A l'issue de la formation les apprenants seront en mesure de :

- 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** : aucun

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

**ENCADREMENT PEDAGOGIQUE** : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en 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.*

*Accompagnement individualisé et personnalisé : cas pratiques réalisés pendant la formation et avec le formateur*

**MOYEN PEDAGOGIQUE** : méthode démonstrative et interrogative

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

#### **SUPPORT CONTRACTUEL** :

- Convention de formation
- Feuille d'émargement, attestation de fin de formation.
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis en sortie de formation
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

**MODALITES DE DEROULEMENT** : en présentiel intra-entreprise

**TARIF** : sur devis

Dernière mise à jour le 30/09/2024



## CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

(Action de formation (Article L. 6313-1))

### Module 5 : LES PAINS SPECIAUX AROMATIQUES

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

**Durée** : 24 heures sur 4 jours

#### OBJECTIFS

A l'issue de la formation les apprenants seront en mesure de :

- 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** : aucun

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

**ENCADREMENT PEDAGOGIQUE** : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en 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*

*Accompagnement individualisé et personnalisé : cas pratiques réalisés pendant la formation et avec le formateur*

**MOYEN PEDAGOGIQUE** : méthode démonstrative et interrogative

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

#### **SUPPORT CONTRACTUEL** :

- Convention de formation
- Feuille d'émargement, attestation de fin de formation.
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis en sortie de formation
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

**MODALITES DE DEROULEMENT** : en présentiel intra-entreprise

**TARIF** : sur devis

Dernière mise à jour le 30/09/2024

**S.A.R.L. DUO CONSULTANTS** Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

72, rue de la poste 79230 Saint Martin de Bernegoue. Au capital de 3400 Euros

RC : 2023B00256 SIRET 483 838 918 00058 - CODE APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75790152379 auprès du préfet de région de la Nouvelle Aquitaine.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

## CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

(Action de formation (Article L. 6313-1))

### Module 6 : PAIN VIENNOIS BRIOCHE ET BRIOCHE GARNIE

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

**Durée** : 24 heures sur 4 jours

#### OBJECTIFS

A l'issue de la formation les apprenants seront en mesure de :

- 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** : aucun

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

**ENCADREMENT PEDAGOGIQUE** : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en 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.*

*Accompagnement individualisé et personnalisé : cas pratiques réalisés pendant la formation et avec le formateur*

**MOYEN PEDAGOGIQUE** : méthode démonstrative et interrogative

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

#### **SUPPORT CONTRACTUEL** :

- Convention de formation
- Feuille d'émargement, attestation de fin de formation.
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis en sortie de formation
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

**MODALITES DE DEROULEMENT** : en présentiel intra-entreprise

**TARIF** : sur devis

Dernière mise à jour le 30/09/2024

## CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

(Action de formation (Article L. 6313-1))

### Module 7 : LES PAINS SPECIAUX DE NOEL

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

**Durée** : 24 heures sur 4 jours.

#### OBJECTIFS

A l'issue de la formation les apprenants seront en mesure de :

- 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** : aucun

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

**ENCADREMENT PEDAGOGIQUE** : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en 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*

*Accompagnement individualisé et personnalisé : cas pratiques réalisés pendant la formation et avec le formateur*

**MOYEN PEDAGOGIQUE** : méthode démonstrative et interrogative

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

#### **SUPPORT CONTRACTUEL** :

- Convention de formation
- Feuille d'émargement, attestation de fin de formation.
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis en sortie de formation
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

**MODALITES DE DEROULEMENT** : en présentiel intra-entreprise

**TARIF** : sur devis

Dernière mise à jour le 30/09/2024

## CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

(Action de formation (Article L. 6313-1))

### Module 8 : PAIN BIO ET PAIN RUSTIQUE

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

**Durée** : 24 heures sur 4 jours

#### **OBJECTIFS**

A l'issue de la formation les apprenants seront en mesure de :

- 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** : aucun

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

**ENCADREMENT PEDAGOGIQUE** : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en 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.*

*Accompagnement individualisé et personnalisé : cas pratiques réalisés pendant la formation et avec le formateur*

**MOYEN PEDAGOGIQUE** : méthode démonstrative et interrogative

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

#### **SUPPORT CONTRACTUEL** :

- Convention de formation
- Feuille d'émargement, attestation de fin de formation.
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis en sortie de formation
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

**MODALITES DE DEROULEMENT** : en présentiel intra-entreprise

**TARIF** : sur devis

Dernière mise à jour le 30/09/2024





## CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

(Action de formation (Article L. 6313-1))

### Module 9 : PAINS COURANTS-FOND DE RAYON

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

**Durée** : 24 heures sur 4 jours

#### **OBJECTIFS**

A l'issue de la formation les apprenants seront en mesure de :

- 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** : aucun

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

**ENCADREMENT PEDAGOGIQUE** : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en 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.*

*Accompagnement individualisé et personnalisé : cas pratiques réalisés pendant la formation et avec le formateur*

**MOYEN PEDAGOGIQUE** : méthode démonstrative et interrogative

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

#### **SUPPORT CONTRACTUEL** :

- Convention de formation
- Feuille d'émargement, attestation de fin de formation.
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis en sortie de formation
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

**MODALITES DE DEROULEMENT** : en présentiel intra-entreprise

**TARIF** : sur devis

Dernière mise à jour le 30/09/2024

**S.A.R.L. DUO CONSULTANTS** Société de conseil et de formation en boulangerie viennoiserie pâtisserie

72, rue de la poste 79230 Saint Martin de Bernegoue. Au capital de 3400 Euros

RC : 2023B00256 SIRET 483 838 918 00058 - CODE APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75790152379 auprès du préfet de région de la Nouvelle Aquitaine.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

## CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON BOULANGERIE

(Action de formation (Article L. 6313-1))

### 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*

**Durée** : 24 heures sur 4 jours

#### **OBJECTIFS**

A l'issue de la formation les apprenants seront en mesure de :

- 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** : aucun

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

**ENCADREMENT PEDAGOGIQUE** : Formateur spécialisé en Grande distribution, expérience en 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*

*Accompagnement individualisé et personnalisé : cas pratiques réalisés pendant la formation et avec le formateur*

**MOYEN PEDAGOGIQUE** : méthode démonstrative et interrogative

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

#### **SUPPORT CONTRACTUEL** :

- Convention de formation
- Feuille d'émargement, attestation de fin de formation.
- Fiche recette
- Compte rendu : Bilan d'entrée et bilan des acquis en sortie de formation
- Évaluation de l'action de formation des stagiaires

**MODALITES DE DEROULEMENT** : en présentiel intra-entreprise

**TARIF** : sur devis

Dernière mise à jour le 30/09/2024