



CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON VIENNOISERIE

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

Module 1 : PAINS AUX CHOCOLATS ET CROISSANTS

**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



CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON VIENNOISERIE

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

Module 2 : VIENNOISERIE GARNIS ET AROMATIQUES

**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 VIENNOISERIE

(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

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 VIENNOISERIE

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

Module 4 : VIENNOISERIE SUR 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 VIENNOISERIE

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

Module 5 : LES VIENNOISERIES SURGELEES

**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



CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON VIENNOISERIE

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

Module 6 : BRIOCHE ET BRIOCHE GARNIS

**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

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 VIENNOISERIE

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

Module 7 : LES VIENNOISERIES 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 VIENNOISERIE

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

Module 8 : LES VIENNOISERIES BIO

**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

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 VIENNOISERIE

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

Module 9 : LES PATES FEUILLETEES

**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



CONTRIBUER A LA FIDELISATION DE VOTRE CLIENTELE RAYON VIENNOISERIE

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

Module 10 : LES FEUILLETEES APERITIFS

**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