



#### Durée :

5 jours, soit 35 heures

#### Objectifs pédagogiques :

Découvrir le métier de la vente en boulangerie, les particularités et contraintes des produits de la boulangerie-pâtisserie ainsi que les règles d'hygiène et bonnes pratiques spécifiques aux métiers de bouche. Apprendre les bases de la vente et comment être force de proposition pour optimiser ses ventes.

#### Public visé :

Futur(e) conseiller(ère) en vente en boulangerie.

#### Pré requis : Aucun

#### Formateur :

Sylvie Reynaud est une boulangère passionnée. Installée pendant 12 ans, elle a à cœur aujourd'hui de partager son expérience et de transmettre son savoir. Elle vous donnera une vision nouvelle du magasin.

#### Modalités : Inter-entreprises

#### Dates : Nous consulter

#### Lieu : Ecole de Boulangerie Artisanale - Lamotte Beuvron



**ÉCOLE**  
DE BOULANGERIE  
ARTISANALE

## Découverte de la vente en boulangerie

### Programme

- **La réception, la vérification, le stockage et la rotation des produits frais** : contrôle à réception, rangement et stockage des produits frais, rotation des produits
- **Les produits de la BVP ; particularités et contraintes**
- **Les règles d'hygiène et bonnes pratiques** : l'hygiène du personnel, les bonnes pratiques, l'hygiène dans le magasin
- **L'étiquetage des produits** : généralités, affichage et étiquetage des pains, affichage et étiquetage des autres produits, étiquetage des produits pré-emballés
- **L'organisation de l'espace de vente** : l'espace de vente, le magasin idéal, le mobilier, le matériel
- **La mise en rayon et présentation des produits**
- **Une journée type en boulangerie**
- **La vente** : les 7 étapes de la vente, l'accueil téléphonique, argumenter avec la méthode CAP
- **Prendre une commande et établir un devis**
- **L'encaissement**
- **L'accompagnement de la vente** : l'information sur le lieu de vente, les services à la clientèle, le traitement des réclamations

### Moyens et méthodes pédagogiques

- Magasin achalandé permettant de réaliser des sketches de vente
- Des diagnostics individuels permettant de repérer les points forts et à améliorer
- Mise en pratique avec une alternance d'apport théorique

### Suivi et évaluation

Evaluation en cours de session au moyen d'exercices pratiques et à la fin du stage par un questionnaire de satisfaction

Quizz interactif pour valider les acquis

Identification en fin de session des points à améliorer

Maintien du contact avec les stagiaires après le stage

### ÉCOLE DE BOULANGERIE ARTISANALE FESTIVAL DES PAINS

10 rue de la Campagnarde - 41600 Lamotte-Beuvron

02 54 96 40 45 - [contact@ecoledeboulangerie.fr](mailto:contact@ecoledeboulangerie.fr)

(n° organisme : 244 100 201 41)