

GAMMES DE PRODUITS BIOLOGIQUES

Les fruits et légumes bio

Public : Toute personne souhaitant réaliser une formation sur les fruits et légumes bio

Pré requis : Aucun

Durée :
7h

Objectifs :

- ✓ Connaitre la réglementation des fruits et légumes bio
- ✓ Appréhender le développement du marché des fruits et légumes bio
- ✓ Informer le client sur la composition et les qualités nutritionnelles du produit
- ✓ Identifier les principaux types de fruits et légumes bio et leur saisonnalité

Matériel nécessaire :

Ordinateur

Feutres couleurs

Post-it

Exemples pratiques

Contenu et déroulé de la séance :

Partie 1 : Renforcer la culture des FL issus de l'agriculture biologique

- Le bio : Rappels des grands cadres de la production en FL bio
- L'apport des labels privés
- Les particularités de l'offre bio

Partie 2 : Les allégations « santé » et « environnement » des fruits et légumes bio par rapport à son homologue conventionnel

- La composition et les qualités nutritionnelles du FL bio
- Focus sur différentes familles et leurs produits

Partie 3 : Le développement du marché bio

- La répartition par circuit de distribution des ventes FL bio
- Le CA et son évolution dans les chaines de distributions généraliste et spécialiste

Moyens pédagogiques : travaux en ateliers et en ludo-pédagogie, compléments sous la forme d'apport théorique interactif, supports et livret de formation.

Evaluation de la séance : QCM

Modalités spécifiques : Attestation de fin de formation, suivi post-formation

GAMMES DE PRODUITS BIOLOGIQUES

Les produits frais du rayon biologique

Public : Toute personne souhaitant réaliser une formation sur les produits frais

Pré requis : Aucun

Durée :
7h

Objectifs :

- ✓ Connaitre la gamme complète des produits frais
- ✓ Comprendre la stratégie du rayon libre-service
- ✓ Mettre en place une implantation type
- ✓ Appréhender le potentiel du marché des produits frais

Matériel nécessaire :

Ordinateur

Feutres couleurs

Post-it

Exemples pratiques

Contenu et déroulé de la séance :

Partie 1 : La gamme de produits frais

- Les différentes familles de produits : Le snacking, la gamme végan, la gamme sans lactose, les produits laitiers, produits carnés, produits de la mer...
- Les caractéristiques de fabrication
- Eclairage sur différents produits spécifiques de la gamme

Partie 2 : La stratégie du rayon

- Les règles de merchandising en adéquation avec le concept marchand
- La mise en place d'une implantation
- Les évolutions du marché et les nouvelles tendances de consommation
- Le CA et son évolution dans les enseignes généralistes et spécialisées

Moyens pédagogiques : travaux en ateliers et en ludo-pédagogie, compléments sous la forme d'apport théorique interactif, supports et livret de formation.

Evaluation de la séance : QCM

Modalités spécifiques : Attestation de fin de formation, suivi post-formation

GAMMES DE PRODUITS BIOLOGIQUES

Découverte des produits de l'épicerie salée en bio

Public : Toute personne souhaitant réaliser une formation sur les produits d'épicerie salée bio

Pré requis : Aucun

Durée :
7h

Objectifs :

- ✓ Identifier les différents types de produits d'épicerie salée dans le magasin
- ✓ Connaitre les bienfaits et la valeur nutritionnelle des produits de l'épicerie salée
- ✓ Maitriser les spécificités de chaque catégorie de produits et savoir les conseiller
- ✓ Connaitre le développement du marché des différentes familles en bio

Matériel nécessaire :

Ordinateur

Feutres couleurs

Post-it

Exemples pratiques

Produits phares

Contenu et déroulé de la séance :

Partie 1 : La gamme de produits épicerie salée

- Les différentes familles de produits : Riz, pâtes et céréales, légumineuses et graines, huiles, vinaigres et assaisonnements, sauces et condiments, épices et herbes aromatiques, sels, conserves et plats cuisinés, soupes et potages, purées, produits apéritifs, produits du monde et algues...
- Les caractéristiques de fabrication en bio
- Eclairage sur différents produits spécifiques de l'univers épicerie salée

Partie 2 : La gestion du rayon épicerie salée

- Les règles de merchandising en adéquation du concept marchand
- La mise en place d'une implantation
- Les évolutions du marché et les nouvelles tendances de consommation
- La PDM et le CA et son évolution dans les enseignes généralistes et spécialisées

Moyens pédagogiques : travaux en ateliers et en ludo-pédagogie, compléments sous la forme d'apport théorique interactif, supports et livret de formation.

Evaluation de la séance : QCM

Modalités spécifiques : Attestation de fin de formation, suivi post-formation

GAMMES DE PRODUITS BIOLOGIQUES

Découverte des produits de l'épicerie sucrée en bio

Public : Toute personne souhaitant réaliser une formation sur les produits d'épicerie sucrée bio

Pré requis : Aucun

Durée :
7h

Objectifs :

- ✓ Identifier les différents types de produits d'épicerie sucrée dans le magasin
- ✓ Connaitre les bienfaits et la valeur nutritionnelle des produits de l'épicerie sucrée
- ✓ Maîtriser les spécificités de chaque catégorie de produits et savoir les conseiller
- ✓ Connaitre le développement du marché des différentes familles en bio

Matériel nécessaire :

Ordinateur

Feutres couleurs

Post-it

Exemples pratiques

Produits phares

Contenu et déroulé de la séance :

Partie 1 : La gamme de produits épicerie sucrée

- Les différentes familles de produit : sucre, miel, chocolat, biscuits, petit-déjeuner, etc.
- Les caractéristiques de fabrication en bio
- Eclairage sur différents produits spécifiques de l'univers épicerie sucrée

Partie 2 : La gestion du rayon épicerie sucrée

- Les règles de merchandising en adéquation avec le concept marchand
- La mise en place d'une implantation
- Les évolutions du marché et les nouvelles tendances de consommation
- Le CA et la PDM et son évolution dans les enseignes généralistes et spécialisés

Moyens pédagogiques : travaux en ateliers et en ludo-pédagogie, compléments sous la forme d'apport théorique interactif, supports et livret de formation.

Evaluation de la séance : QCM

Modalités spécifiques : Attestation de fin de formation, suivi post-formation

GAMMES DE PRODUITS BIOLOGIQUES

Les céréales, farines et pains biologiques

Public : Toute personne souhaitant réaliser une formation sur les céréales, farines et pains bio

Pré requis : Aucun

Durée :
7h

Objectifs :

- ✓ Différencier les types de céréales dans le rayon, leurs bienfaits et valeurs nutritionnelles
- ✓ Connaitre les différents pains et farines mis en vente et la gestion du rayon
- ✓ Savoir conseiller les clients

Matériel nécessaire :

Ordinateur

Feutres couleurs

Post-it

Exemples pratiques

Produits phares

Contenu et déroulé de la séance :

Partie 1 : Les céréales

- Les céréales bio : grands cadres et avantages du bio vs conventionnel
- Le gluten : les gammes adaptées
- Les bienfaits et les valeurs nutritionnelles
- Les céréales transformées dans le petit déjeuner, les biscuits, les pâtes, les barres de céréales, les biscuits

Partie 2 : Les pains

- L'offre sur le marché et en magasin bio
- Levain ou levure, les bienfaits et valeurs nutritionnelles
- Les repères d'une bonne gestion du rayon pain
- Les conseils aux clients sur des produits spécifiques

Partie 3 : Les farines

- Les types de farine : bienfaits et valeurs nutritionnelles
- Le conseil aux clients sur des produits spécifiques
- Repères de préparation culinaire

Moyens pédagogiques : travaux en ateliers et en ludo-pédagogie, compléments sous la forme d'apport théorique interactif, supports et livret de formation.

Evaluation de la séance : QCM

Modalités spécifiques : Attestation de fin de formation, suivi post-formation