



Préparations bouchères : créativité et technique

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Introduire des méthodes d'innovation
- ✓ Optimiser la gestion du rayon et le traitement des invendus
- ✓ Accentuer la dynamique de l'entreprise
- ✓ Calculer la rentabilité de mes préparations

Programme :

Analyse du marché et positionnement

- Cartographie concurrentielle et veille active :
 - Concurrence locale et sectorielle, décryptage des tendances et attentes consommateurs
- Analyse de la profession et évolutions du métier :
 - Nouveaux rôles, compétences clés, repositionnements
- Élaboration de stratégies commerciales adaptées :
 - Différenciation produit/service, ciblage client, positionnement prix
- Optimisation des achats :
 - Gestion des stocks, rapport qualité/prix et impact sur la rentabilité

Maîtrise produit et valorisation des savoir-faire

- Notions de fraîcheur et présentation :
 - Critères selon les produits, impact sur la perception client et la durée de vie commerciale
- Mise en valeur des matières premières :
 - Dressage en vitrine, emballage, techniques de valorisation visuelle et sensorielle

Management et dynamique d'équipe

- Importance du démarquage commercial :
- Motivation et engagement des équipes :
- Esprit de challenge : concilier travail et plaisir

Gestion et rentabilité

- Maintenir la rentabilité : suivi des marges, indicateurs de performance, ...
- Élaboration de fiches techniques
 - Rationalisation des tâches et des process : organisation du travail, planification des postes



20 et 27 mars 2026



Durée 14 h , 2 jours



ENILV La Roche sur foron



Format Présentiel



Tarifs 715 €



Certifiant Oui (RNCP38876)
Eligible CPF



Prérequis Aucun



Public DEM, SAL, DIR, ETU