



Gamme estivale : produits saisonniers en boucherie



16 au 17 mars 2027



Durée 14 h, 2 jours



ENILV La Roche sur foron



Format Présentiel



Tarifs 805 €



Certifiant Oui (RNCP38876)
Eligible CPF



Prérequis Aucun



Public DEM, SAL, DIR, ETU

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Étudier la clientèle établie
- ✓ Déterminer la diversification de la gamme et les rythmes de préparation
- ✓ Bien choisir les matières premières et les assaisonnements
- ✓ Maîtriser la communication de mes préparations (visuelle, digitale...)

Programme :

Réponse aux attentes du marché

- Comprendre les besoins de la clientèle :
 - Approche par typologie de clients (fidèles, occasionnels, curieux, etc.)
- Suivre les tendances de consommation : flexitarisme, local, sans allergènes, etc.
- S'adapter aux conditions météo et aux nouveaux matériels de cuisson

Organisation du travail et analyse de l'activité

- Travailler par espèce :
 - Méthodologie de découpe et valorisation selon les espèces
 - Optimisation du temps et des gestes
- Suivi des volumes et des affluences journalières
- Anticipation maximum (tests, essais, dégustations, mises au point, tarifs,...)

Gestion des achats et de l'offre

- Choix des fournisseurs et critères de sélection : qualité, prix, fiabilité, saisonnalité
- Stratégie d'achats :
 - Anticiper les besoins, maîtriser les coûts, approvisionnement en fonction des pics d'activité
- Rationalisation et pilotage de la gamme :
 - Segmentation de l'offre (entrée de gamme, premium, innovation)

Communication et positionnement

- Collaborer avec des professionnels du secteur : producteurs, distributeurs, restaurateurs
- Observer et anticiper les tendances :
- Cibler sa clientèle et choisir les bons canaux d'information :
 - Les canaux d'information (réseaux sociaux, flyers, bouche-à-oreille)
 - Créer une image cohérente et attractive