

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



REPRENDRE (CRÉER) UNE BOULANGERIE - Vente

Durée : 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des apprenants

- Personnes susceptibles de reprendre (ou créer) une boulangerie et d'être en relation avec le client

Prérequis

- aucun

Accessibilité

Nos ateliers et formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

Référente handicap : Christelle BASTIDE (christelle.bastide@ecolebourgeoisfreres.com)

Modalités d'accès

Mail : formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tél : 01 89 53 49 88

Délais d'accès

Le planning des ateliers et formations est disponible sur notre site internet et sur demande.

Les inscriptions sont possibles, en fonction des disponibilités, jusqu'à 72 heures avant le début de l'atelier ou de la formation.

Objectifs pédagogiques

- Connaître les différents types de farine et modes de fermentation pour la fabrication du pain.
- Maîtriser les bases de la vente en boulangerie : communication, merchandising, emballage...
- Savoir valoriser l'environnement du magasin et préparer son ouverture en amont.
- Respecter les obligations réglementaires : hygiène, étiquetage...
- Savoir créer et utiliser un tableau de bord : suivi CA et perte hebdomadaire, suivi et exploitation des indicateurs pour établir des projections à court terme

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



Contenu de l'atelier

- Les bases de la boulangerie (VENTE)
 - Accueil des apprenants : Présentation de la journée et des supports
 - Les différents types de céréales, de farine, de pain et modes de fermentation
 - L'environnement du magasin
 - Les bases du merchandising en boulangerie
- Les bases de la vente (VENTE)
 - Mise en valeur des produits
 - Les supports de communication et les outils pour la vente
 - Préparation de l'ouverture de la boulangerie
 - Les obligations réglementaires : règles d'hygiène et de sécurité alimentaire, étiquetage...
- Visualisation des produits et du process de fabrication des farines (VENTE)
 - Gamme de pains réalisée par le groupe "fabrication"
 - Mise en situation (jeux de rôle)
 - Débriefing et clôture de l'atelier avec évaluation
- Module 1 (GESTION)
 - Le Marché de la boulangerie
 - Contexte général : énergie, tendance, marché, inflation, concurrence
 - Intérêts de la gestion : exemples concrets de performance
 - Travail sur la notion de prix de revient / coût de revient
 - Calcul du coût matières premières d'un produit (20/80)
 - Indicateurs clés : différents ratios
 - Prix de vente / valorisation de son travail / concurrence
- Module 2 (GESTION)
 - Exercices pratiques avec un tableur : calcul des prix de revient, exemples avec les produits fabriqués en session pratique.
 - Définir de bons prix de vente
 - Présentation des bonnes pratiques du Snacking
 - Calcul et échanges autour des prix de revient en snacking
 - Moments d'échanges / questions
 - Bilan avec présentation d'une bonne organisation
- Visualisation du process de fabrication des farines (VISITE MOULIN)

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



Organisation de l'atelier

Equipe pédagogique

L'atelier sera assuré par une animatrice de l'équipe pédagogique de l'École Bourgeois Frères pour la partie VENTE puis par Erwan Guillou, expert en gestion et pilotage d'entreprise.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à l'atelier.
- Documents supports projetés.
- Livret de l'atelier et documents supports
- Exercices pratiques / mises en situation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de l'atelier

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Exercices pratiques / mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de l'atelier.