

# Techniques de vente et d'animation commerciale

## Informé, conseiller, vendre, valoriser la boulangerie-pâtisserie artisanale

### Présentation de la formation

" Le pain, aliment fait de farine, d'eau, de sel et de levain, pétri, fermenté et cuit au four "

Cette formation vous apporte des clefs, des supports afin de développer vos capacités de conseils, de vente en Boulangerie-Pâtisserie Artisanale.

**Elle comporte des connaissances essentielles** des ventes proactives, privilégiant les liens de proximité, de confiance et transparence.

Elle vise la construction de pratiques professionnelles valorisant le professionnalisme et le savoir-faire de l'équipe de vente, en recherchant l'équilibre entre servir, vendre, conseiller.

#### Public visé :

Equipes de vente en boulangerie-pâtisserie artisanale  
Chef d'entreprise

#### Prérequis :

Gérer des situations de vente  
S'interroger sur ses postures en vente artisanale

#### Objectifs et contenus pédagogiques

#### Préambule

- ✓ Faire émerger les savoirs, savoir-faire des équipes, des produits en boulangerie-pâtisserie artisanale

#### Objectifs de la formation

Conseiller, orienter, informer les clients

Transmettre de manière simple et concise un message positif aux clients.

Développer des techniques d'animation en et hors boutique

#### Modalités

**Durée :** 2 jours soit 14 heures

**Rythme :** Continu ou Discontinu

**Lieu :** sur site client ou mise à disposition d'un local par partenaires (Fédération, Minoteries, Fournisseurs)

**Type :** Présentiel intra entreprise

**Coût :** 900€

**Participants :** 10 max

Possibilité de prises en charge et/ou d'avantages fiscaux

## Construire une structure pour faciliter l'argumentaire

- ✓ Construire un argumentaire de vente simple, dynamique,
- ✓ Identifier, jouer des différents thèmes dans son argumentaire

## Présenter la filière agriculture-meunerie-boulangerie.

- ✓ Présenter la filière du grain aux pains (Agriculture – Minoterie- Boulangerie)
- ✓ Différencier les céréales panifiables et non panifiables.
- ✓ Identifier les différents labels, appellations, signes de qualité et origines

## Repérer et présenter les ingrédients, les pains

- ✓ Découvrir les autres ingrédients (Levain, levure, sel, eau)
- ✓ Découvrir et identifier les étapes de panifications, rôle et impact sur le pain
- ✓ Identifier les familles de pains.

## Décrire – Associer – repérer les apports nutritionnels et qualités organoleptiques

- ✓ Identifier les apports nutritionnels du pain au quotidien
- ✓ Présenter les aspects nutritionnels et gustatifs des pains
- ✓ Conseiller, orienter les clients selon les mets, associer pains-mets-boissons.
- ✓ Différencier allergies et intolérances alimentaire

## Identifier les caractéristiques de la zone de chalandise, les besoins clients,

- ✓ Analyser une zone de chalandise
- ✓ Connaître et repérer les différents profils de « clients », les motivations d'achats,

## Identifier les caractéristiques de la boutique, les types de vente

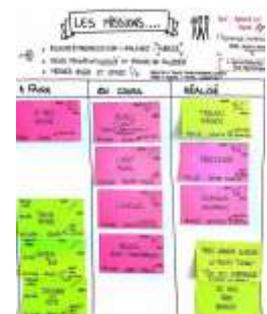
- ✓ Analyser la boutique, les espaces, positionnements
- ✓ Identifier et utiliser les différents types de vente
- ✓ Consolider les arguments de vente
- ✓ Construire un plan d'action commercial (Discours, animations boutique)

## Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement mis en œuvre

### Moyens pédagogiques :

Entretien de positionnement préalable permettant la validation du projet de formation.

- Des supports pédagogiques seront remis au stagiaire en version papier ou numérisée, (ex : Carte missions, cartes argumentaires, fiche idée, quizz, tests utilisés etc),
- Les schémas et supports visuels co-réalisés lors des séances (facilitation graphique)
- Des liens vidéo ou sites internet, références bibliographiques,
- Un livret comprenant les apports essentiels et les exercices d'application est remis à chaque apprenant afin qu'il puisse retrouver les outils expérimentés pendant la formation, lors de leur mise en œuvre dans sa pratique professionnelle.



Pour toute question pédagogique, les stagiaires peuvent envoyer un mail au formateur via la messagerie [ul-formation@orange.fr](mailto:ul-formation@orange.fr)

L'ensemble des moyens pédagogiques fournis à l'apprenant est encadré par l'article 15 « droits d'auteur » du règlement intérieur applicable aux stagiaires.



### Moyens techniques :

Lors des formations présentiels, nous mettons à disposition des stagiaires des moyens techniques. Ces moyens techniques ont pour finalité de faciliter l'acquisition de compétences, de connaissances. Ils s'inscrivent dans une logique de formation et interrogeront les capacités des participants à se les approprier et mobiliser certains suite à l'action de formation. Utilisation des post-it, paper-board, vidéo-projection, tableaux....

### Moyens d'encadrement :

Vincent Flu, intervenant formateur de l'entreprise **UL-Formation**. Il les conçoit, anime et évalue. Il s'appuie sur ses partenaires, son réseau (Artisans, Fédérations, Minoteries, Organismes de formations, réseaux entrepreneurs) afin d'actualiser ses connaissances et formations.

Titulaire d'un Brevet d'état d'éducateur sportif, d'un diplôme d'état en éducation populaire (DEJEPS), d'un CAP Boulanger « chef d'entreprise » et aujourd'hui se formant à l'Agilité (Management 3.0, Facilitation graphique, Gestion des temps collectifs). Depuis 20 ans, son parcours professionnel est marqué par l'accompagnement bienveillant des projets individuels, collectifs au sein d'organisations humaines.

### Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

#### Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée
- Remise d'une attestation de présence individuelle et d'une attestation d'assiduité.

#### Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes lors de la convocation
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Evaluation formative continue durant les modules, les séances
- Remise d'une attestation en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
- Bilan de fin de formation adressé au commanditaire, s'il ne participe pas à la formation
- Questionnaire individuel d'évaluation de l'impact de la formation à 2 mois