

Boucherie: élever ses compétences

Version document: 20/02/2025

Code formation: 312 Commerce/Vente



Objectifs pédagogique

- Développer une posture de service et une approche centrée client
- Gérer son rayon avec efficacité et travailler ses mises en avant produits
- Comprendre les besoins clients et traiter les réclamations
- Maîtriser les règles d'hygiène et de sécurité

PROGRAMME DE LA FORMATION

1.Apprendre à se responsabiliser dans ses missions: (JOUR 1)

- Analyser ses activités et savoir déterminer les priorités
- Être rapidement opérationnel pour résoudre des problèmes
- Remettre en cause ses habitudes et ses pratiques quotidiennes
- Augmenter ses capacités d'autonomie et ses prises d'initiatives



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Durée: 3 jours - 21 h (intra entreprise et inter entreprise)

Tarif: Nous consulter

Public : employé, entreprise

Pré requis: Aucun

Modalité de déroulement: en présentiel

Equipe pédagogique et moyens pédagogiques:

Supports de formation -Exposés théoriques -Étude de cas concrets - auto évaluation préalable - exercices pratiques

Suivi d'évaluation pédagogique: Feuille d'émargement et évaluation à chaud et à froid

Nombre de stagiaires: 6 à 10 participants

Modalité d'évaluation: Examen théorique sous forme de QCM

Sanction de fin de formation: Attestation de suivi de formation

Modalités et délais d'accès: Première réponse en 72h maximum. La date du début de formation sera fixée en fonction du financement et de vos besoins.

Intervenant: Formateur spécialisé

Accueil des personnes en situation de handicap:
Prendre rendez-vous avec le référent handicap au
06.70.20.13.40

**Pour tout renseignement
contactez nous par mail:**
ofdc-lorraine@outlook.com

Boucherie: élever ses compétences

Version document: 20/02/2025

Code formation: 312 Commerce/Vente



2. Préparation et transformation des viandes: (JOUR 1)

- Mise en œuvre des techniques de transformation
- Affûter ses couteaux
- Trancher, Couper, Hacher
- Effectuer un mélange simple (mélanger une ou plusieurs viandes avec un assaisonnement)
- Ficeler
- Réaliser le déssouvidage
- Mise en œuvre des techniques de préparation des produits carnés en vigueur au sein de l'entreprise
- Fendre et préparer une carcasse
- Découper (les coupes simples liées très directement aux opérations de désossage)
- Désosser (réaliser l'ablation d'une partie ou de la totalité des os des morceaux concernés)
- Séparer (lever et séparer les morceaux en respectant les espaces naturels)
- Parer (faire l'ablation des graisses en excès, des cartilages résiduels et tendons, selon les morceaux et leur destination culinaire)
- Éplucher (faire l'ablation des aponévroses et membranes, surtout dans les morceaux à cuisson rapide)
- Habiller une volaille (étirer, éliminer les sicots, éviscérer, parer, ficeler)

3. Suivi des stocks et gestion de la réserve: (JOUR 2)

- Réalisation des Inventaires
- Suivis des stocks
- Tenue de la réserve
- Contrôle et réception des marchandises

4. Maintient du bon état marchand du rayon (JOUR 2)

- Mise en valeur des produits
- Entretien du matériel et des installations spécifiques au rayon boucherie
- Lutte contre la Démarque

5. Gestion de la relation client (JOUR 3)

- Accueil, information et orientation des clients
- Gérer la file d'attente du rayon
- Avoir une connaissance sur toute la gamme de produits et services proposés
- Conseiller le client sur le rayon, sur les produits/services ou leurs utilisations
- Prendre en compte les besoins et les attentes du client et lui apporter une réponse personnalisée
- Identifier les produits susceptibles de répondre aux besoins et aux attentes du client et les présenter
- Traitement des réclamations clients

6. Evolution dans son environnement travail (JOUR 3)

- Partage des informations au sein de l'équipe
- Assimiler, transmettre les informations et consignes nécessaires à l'activité
- Repérer les informations à transmettre au responsable
- Transmettre de façon claire les informations relatives aux non conformités ou aux difficultés
- Compréhension de son environnement de travail
- Rappel théorique
- Contrôle de la mise en application des bonnes pratiques en magasin



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante:
ACTIONS DE FORMATION

OFDC Lorraine - Centre d'affaires Metz Sarre - 23 rue de Picardie 57070 Metz - SIRET: 89233330300022 -
N° Déclaration d'activité: 44570444457 auprès du préfet de la région Grand Est