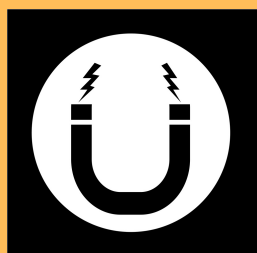


# Comment attirer et (surtout) fidéliser son personnel de vente en boulangerie-pâtisserie

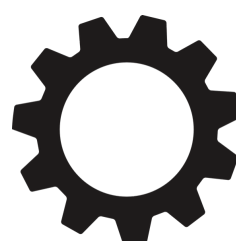
## 1.) COMMENT ATTIRER DES TALENTS



- Définir ses atouts (la marque employeur) : pourquoi le candidat postulerait-il chez vous?
- Être clair sur la dimension attendue du poste : utilisez la fiche de poste et soyez ferme sur la dimension commerciale du poste de vendeur
- Les annonces : avoir un texte attractif et varier les supports de diffusion
- Mettez sur l'entretien de recrutement par téléphone : filtre pour éviter de perdre du temps
- Recevez le candidat dans de bonnes conditions : bureau rangé et disponibilité

## 2.) COMMENT INTEGRER UN NOUVEAU COLLABORATEUR

- L'Onboarding : Faites un livret d'accueil (histoire de l'entreprise, organigramme, produits, protocoles...)
- Créer un parcours d'intégration : qu'est ce que la nouvelle recrue doit savoir à J +1, J+3, J+7...
- Impliquer l'équipe dans son intégration : les prévenir, nommer un mentor
- Communiquer avec la nouvelle recrue encore plus : rapport d'étonnement le premier jour...



## 3.) COMMENT FIDELISER SON PERSONNEL



- La motivation s'affaiblit avec le temps : maintenir une dynamique positive, alimenter la fonction avec des changements (tâches, poste, statut...)
- Faites monter en compétences vos collaborateurs - formation interne (aidez-vous des supports de vos fournisseurs pour la connaissance produit par ex)
- Utiliser vos budgets de formation - Ceux de l'OPCO EP (Ex Opcalim) pour l'année civile 2020 sont entre 7 500€ (- 11 salariés) et 15 000€ (+ 11 salariés)
- Soyez un manager disponible (briefing d'équipe, one to one tous les trimestres...) et reconnaissant (levier puissant de motivation et d'engagement des collaborateurs).

## 4.) QUELS IMPACTS SUR LA RENTABILITE?

- Un Turn-Over limité = gain de temps et gain d'argent
- Symétrie des attentions : **collaborateurs heureux = clients heureux**
- Un manager détendu qui peut se détacher de l'opérationnel pour travailler sa stratégie



## ENVIE D'ALLER PLUS LOIN



- **Mets Conseils** accompagne les Boulangeries-Pâtisseries dans la montée en compétences de leurs collaborateurs.
- Nos thématiques de formation : Relation Client, Ventes Additionnelles, Réglementation, Management, Communication, Snacking...
- En présentiel ou en E-learning. En intra-entreprise ou en inter-entreprises.
- Sur toute la France grâce à notre équipe pédagogique de 15 formateurs



**METS CONSEILS**

Géraldine PORCHER - 07 82 56 21 87  
contact@metsconseils.com - www.metsconseils.com

