

## FORMATION - Maîtriser les produits de boulangerie Pâtisserie pour mieux les vendre - Inter 14h - Juin 2021

### FORMATION EN PRESENTIEL

Durée: 14.00 heures - 2.00 jour(s)

Rythme de formation : En continu

### Cibles

- Vendeur(euse)
- Manager d'équipe

### Prérequis

- Exercer une activité vente en Boulangerie Pâtisserie

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les matières premières clefs incorporées dans la fabrication de pains, viennoiseries, pâtisseries
- Comprendre les process et le temps de fabrication
- Améliorer la relation prod/vente par une meilleure compréhension du métier
- Apprendre à répondre aux questions des clients sur la composition des produits et les conseiller
- Améliorer le conseil et service client

### CONTENU

- La boulangerie et les Labels
  - L'appellation Boulangerie
  - Le Bio en Boulangerie
  - Les principales appellations produits
  - Végétarien, végétalien, végan
- Les Matières premières
  - Les différentes farines
  - Les céréales et les graines
  - Levain/levure/Fermentation
- Les allergènes
  - Les 14 allergènes à déclaration obligatoire
  - Les intolérances
  - Focus sur le gluten
- Production pains, viennoiseries et pâtisseries
  - Les étapes de fabrication
  - Les temps de fabrication
  - Les temps de cuisson
- Le lien avec la vente pour être force de proposition
  - Comprendre le besoin du client
  - Construire un argumentaire de vente : les bons mots pour parler des produits et quel intérêt pour le client, l'analyse sensorielle (texture...)
  - Renforcer l'argumentaire par l'émotion et les valeurs. Ex: association pains et mets, mettre en avant le Fait Maison, l'artisanat
- Exemple de recettes réalisées (sous réserve de modification)
  - Tradition
  - Pain aux céréales
  - Tourte au seigle
  - Croissant, Pain au chocolat, Brioche
  - Tarte sucrée
  - Focaccia

# METS CONSEILS

32, Rue Robert Schumann  
95380 LOUVRES  
contact@metsconseils.com  
07 82 56 21 87



## MODALITES PEDAGOGIQUES

- Documents supports de formation
- Exposés théoriques
- Etudes de cas concrets
- Quiz

## SUIVI ET EVALUATION DES RESULTATS

- Feuilles de présence
- QCM
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- Assiduité tout au long de la formation

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Equipe pédagogique

La formation sera assurée par un(e) intervenant(e) expert(e) dans le domaine de la vente et des commerces alimentaires. Pour plus de détails se reporter à la Convention de formation.

### Lieu de formation

Pour plus de détails se reporter à la convention de formation.

### Aménagement session

Accessibilité aux personnes en situation de handicap ou nécessitant un aménagement particulier : Nous veillons au respect des conditions d'accueil pour tous.

Pour toutes questions concernant un aménagement spécifique, merci de prendre directement contact avec notre Référent handicap, en amont de votre participation.

Référent Handicap : Mme Porcher

Pour toutes informations complémentaires : gporcher@metsconseils.com

Téléphone : 07 82 56 21 87