



# FORMATION VENTE – Relance Activité contexte COVID

## FAIRE DE LA CHARTE BOULANGER DE FRANCE UN ATOUT COMMERCIAL EN BOULANGERIE PATISSERIE

Pendant ce cursus en présentiel,

- Vous serez formé aux techniques de ventes adaptées au contexte Covid en Boulangerie Pâtisserie
- Vous apprendrez à construire les argumentaires pour valoriser vos nouveaux produits et la sélection de vos Matières Premières :
  - Connaissance des différentes céréales et types de farines (gluten)
  - Autres ingrédients (fruits et légumes de saison, ingrédients de pâtisserie)



Cursus Certifiant

Ce parcours vous apportera des connaissances pluridisciplinaires pour vous adapter aux nouvelles attentes des consommateurs (valeurs de Boulanger de France) dans le cadre de la relance de l'activité

Vous mettrez en pratique les connaissances acquises via des mises en situation.

Vous pourrez obtenir votre certification Artisan Conseil Formation « Maitrise des Céréales et des techniques de vente en Boulangerie Pâtisserie »

# Descriptif

Durée : 14 Heures (2 jours)

Modalités : 100% présentiel

Tarif : 700 €HT/stagiaire

- **Formation en Intra-entreprise**  
Minimum 3 stagiaires
- **Formation en Inter-entreprise**  
Minimum 4 stagiaires

## OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Permettre au(x) participant(s) de disposer des compétences pour :

- Construire les argumentaires pour valoriser ses produits et la sélection de ses Matières Premières : Farines (sans gluten, Allergènes) et autres produits (ingrédients de pâtisserie) en apprenant les techniques de vente pour la Boulangerie Pâtisserie
- Adapter son offre de produits au contexte sanitaire et au positionnement de sa Boulangerie Pâtisserie
- Faire de son choix de Matières Premières une force commerciale dans le cadre de la relance de l'activité

## PUBLIC

Chef d'entreprise, artisan, conjoint ou salarié, manager de magasin ou équipe de vente, responsable de production ou ouvrier d'une Boulangerie Pâtisserie

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir au moins 18 ans
- Etre salarié de l'entreprise ou assimilé
- Pas de prérequis

## COMPETENCES DU FORMATEUR

CV ci-joint : Formatrice depuis 3 ans

- 7 ans propriétaire d'un Bistro Boulangerie
- 5 ans Maitre d'apprentissage de Bac Pro Vente en Boulangerie
- 15 ans cadre commerciale dans l'agro-alimentaire fournisseur de la grande distribution - Ecole Supérieure de Commerce ISG

# Programme Jour 1

## Tendances de consommation et Céréales de France

**1H** Présentation des objectifs de la formation et évaluation des connaissances des stagiaires via un questionnaire

30 mn : Exercice : Quizz avec mise en situation

**1 H**

### Les nouvelles tendances de consommation :

- Végétarien, Végan, Flexitarien, Substitariens
- Local, bio, et circuits courts
- Les influences religieuses : hallal, casher, carême...
- Allergènes

**1 H**

### Les 4 P d'Artisanat : Product, People, Place, Purpose

- Un approvisionnement local
- Fait Maison avec un savoir-faire
- Utiliser un maximum de produits de saison
- Avec un bon bilan carbone

**1/2H** Exercice : Quizz avec mise en situation

**3H00**

### Information sur les céréales cultivées en France

- Blé dur, Blé tendre,
- Epeautre (petit et grand),
- Seigle,...
- Qu'est ce que le gluten ?
- Détail du grain de Blé

### Information sur les techniques boulangères

- Levure
- Levain
- Poolish

**1/2H**

Conclusion de la 1ere Journée et rappel des points importants

# Programme Jour 2

## Techniques de vente et Connaissance Boulanger de France

**1/2H** Présentation des objectifs de la journée

30 mn : Exercice : Quizz avec mise en situation

**1/2H**

**Les Bonnes pratiques commerciales engendrées par la crise COVID :**

- Ne rien prendre avec les mains et se laver les mains
- Porter un masque pour protéger les produits et se protéger soi-même

**2H30**

**Les 5 phases de la vente en commerce alimentaire.**  
**L'accueil et l'implantation des produits sont fondamentaux**

- Introduction : Bien accueillir dans une boutique bien achalandée
- Découverte des besoins : Identifier et écouter les besoins du client
- Présentation et argumentation : Argumenter pour valoriser votre savoir-faire en mettant en avant votre engagement Boulanger de France
- Vente complémentaire et vente additionnelle : Proposer des produits en plus, et proposer vos nouveautés (les clefs du succès)
- Conclusion, Vérification, reformulation et encaissement

**1/2H** Exercice : Quizz avec mise en situation

**1H30**

**Les 4 piliers de la Charte qualité Boulanger de France**

- Fabriquer ses produits : Fait Maison
- En utilisant un maximum de produits locaux
- Prendre des apprentis pour transmettre notre savoir
- Faire attention au taux de sel dans le pain (18g au Kg de Farine) pour lutter contre l'Hyper tension

**1H00**

**Conclusion et rappel des notions importantes via la remise d'une fiche de synthèse**

- Blé et Céréales
- Gluten et initiation à la nutrition
- Les techniques de vente
- Les 4 piliers de Boulanger de France et les 4 P de l'artisanat

**1/2H** Passage de la Certification « Maitrise des Céréales et des techniques de vente en Boulangerie Pâtisserie »

# Méthodes et Moyens pédagogiques

## METHODES PEDAGOGIQUES

Échanger avec les participants / stagiaires :

- Faire exprimer au stagiaire sa vision et sa connaissance des céréales, du gluten et des techniques de vente en boulangerie pâtisserie via un questionnaire.
- Demander au stagiaire d'identifier des points clés de son entreprise et ses connaissances (produit phare en boulangerie, pâtisserie, viennoiserie, traiteur) via un quizz avant et après la formation.
- Se mettre en situation avec les équipes pour prouver l'efficacité de la méthode (montrer l'exemple)
- Mise en application individualisée des techniques de vente et de présentation des céréales adaptées aux personnalités des stagiaires

## MOYENS PEDAGOGIQUES

- Présentation et remise d'une fiche synthétique avec :  
Les principales céréales, les tendances de consommation, les 4 piliers de Boulanger de France et les techniques de vente.
- Accompagnement et Post-formation : 4 à 8 semaines après la formation, nouvelle prise de contact avec les stagiaires pour connaître les impacts de la formation dans leur quotidien et pour l'entreprise.

# Attestation

Organisme de formation  
SAS AJE – Formation Artisan Conseil  
14 rue Gérando 75009 Paris

Contact :  
e.levy@artisanconseil.com  
Tel : 0676120450  
[www.artisanconseil.com](http://www.artisanconseil.com)

N° agrément : 11755747775  
Siret : 838 397 966 00022



ARTISAN CONSEIL  
FORMATION

est habilité à délivrer l'attestation suivante



« Maitrise des Céréales, de  
Boulangier de France et des  
techniques de vente en  
Boulangerie Pâtisserie »

## MODALITES D'EVALUATION

- Auto-évaluation des connaissances du stagiaire : plusieurs quiz tout au long du cursus.
- Evaluation finale pour l'obtention de la **L'attestation** «Maitrise des Céréales, de Boulangier de France et des techniques de vente en Boulangerie Pâtisserie» Validation des acquis à l'issu du cursus.