

GÉRER UN POINT DE VENTE GLACIER

Objectifs opérationnels

A l'issue de ce cycle les stagiaires seront en mesure de :

- ▶ Réaliser les commandes de glaces et gérer le stock
- ▶ Utiliser le logiciel de caisse
- ▶ Analyser l'activité et comprendre les ratios financiers
- ▶ Gérer le personnel de vente (planning, recrutement, suivi RH)

Modalités de mise en œuvre

En amont de la construction de l'offre de formation, un entretien avec le manager/responsable a permis :

- ▶ D'analyser les besoins de formation exprimés par le manager
- ▶ D'identifier les besoins spécifiques

Le recueil des attentes des stagiaires, en amont de la formation, via le questionnaire de positionnement préalable, permet d'ajuster les méthodes pédagogiques.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Utilisation de méthodes expositives, interrogatives, ou actives (tests, jeux de rôle, mise en situation autour de situations commerciales)
- ▶ Cas pratiques, quizz de positionnement.

Méthodes d'évaluation

- ▶ Pendant la formation : test, quiz, prise de photo des réalisations
- ▶ Réalisation d'un quizz/QCM d'évaluation finale des connaissances.

Au terme de la formation, un questionnaire est complété par chaque stagiaire.

Supports et moyens

Support de formation et/ou fiches pratiques seront fournis aux stagiaires.

Accessibilité

Si vous avez un besoin spécifique d'accessibilité, merci de nous contacter au préalable, nous étudierons votre demande avec notre réseau de partenaires spécialisés.

Durée & horaires

- ▶ 5 jours
- ▶ 35 heures
- ▶ 10h à 13h et 14h à 18h

Tarif

- ▶ 2 500 €

Public visé

- ▶ Porteur de projet glacier

Pré-requis

- ▶ Aucun pré-requis

Modalités

- ▶ En Présentiel
au sein du glacier Louise de Beaubourg

Compétences du formateur

- ▶ Les formateurs qui animent les formations sont des spécialistes qui ont une expérience dans le domaine correspondant. Ce sont des professionnels en activité, ils ont été sélectionnés pour leurs compétences métier et pédagogiques.

Formateur

- ▶ Ludovic Souque
☎ 06 20 72 44 33
✉ ludovic.souque@louiseglaces.com

Inscription

- ▶ Michèle Aussel Lavigne
☎ 04 30 16 90 64
✉ formation@louiseglaces.com

Modalités et délais d'accès

- ▶ L'inscription doit être finalisée 48 heures minimum avant le début de la formation

Éléments de formation

Introduction

- ▶ Énumérer les points clés de la gestion d'un point de vente

Analyser les données financières d'un point de vente

- ▶ Savoir lire un business plan
- ▶ Calculer la marge par produit
- ▶ Calculer la TVA sur les produits
- ▶ Définir des objectifs opérationnels
- ▶ Analyser les paramètres financiers (flux, ticket moyen)

Gestion des commandes

- ▶ Réaliser les commandes de glaces
- ▶ Réaliser les autres commandes (boissons, hygiène, café)
- ▶ Réaliser et chiffrer un inventaire

Réalisation des encaissements et suivi des caisses

- ▶ Réaliser les encaissements et les opérations de contrôles
- ▶ Clôturer la caisse et la contrôler
- ▶ Programmer le logiciel de caisse
- ▶ Réaliser des statistiques de vente

Gestion RH du point de vente

- ▶ Définir les besoins RH
- ▶ Réaliser des plannings
- ▶ Recruter et intégrer des nouveaux équipiers
- ▶ Comprendre les clauses d'un contrat de travail et les formalités
- ▶ Réaliser le suivi RH (relevé d'heures, affichage, EVP)