

# PROGRAMME DE FORMATION TENIR & GÉRER UN POINT DE VENTE GLACIER

## Objectifs opérationnels

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

- ▶ Installer le point de vente
- ▶ Proposer et servir l'ensemble de l'offre
- ▶ Respecter les règles d'hygiène - Entretenir le matériel
- ▶ Gérer le point de vente et sa communication
- ▶ Gérer les 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.

## Modalités 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.

## Éléments de formation

### Introduction

#### Règles d'hygiène

- ▶ Identifier les risques sanitaires
- ▶ Réaliser les points de contrôles via le plan de maîtrise sanitaire
- ▶ Comprendre et respecter le plan de nettoyage

#### Installation du point de vente

- ▶ Réaliser la mise en place de la vitrine de glaces et les accessoires
- ▶ Suivre la procédure d'ouverture du point de vente

#### Réalisation de l'offre de service

- ▶ Réaliser des pots et cornet de glace, des milkshakes
- ▶ Réaliser des crêpes et des gaufres
- ▶ Conseiller le client glacier
- ▶ Respecter le discours de vente
- ▶ Encaisser le client

#### Entretien et nettoyage du matériel

- ▶ Nettoyer et ranger la vitrine à glace et le matériel
- ▶ Suivre la procédure de la clôture du point de vente

#### Communication

- ▶ La communication nationale & locale
- ▶ La communication digitale

#### Gestion économique du point de vente

- ▶ La marge

#### Gestion des Ressources Humaines

- ▶ Le recrutement
- ▶ La convention collective

#### Lieu

- ▶ Glacier LOUISE

#### Durée & horaires

- ▶ 11 jours
- ▶ 77 heures
- ▶ 19h à 12h30 et 13h30 à 17h30

#### Tarif

- ▶ 5 000 €

#### Public visé

- ▶ Porteur de projet glacier (manager, adjoint, équipiers)

#### Pré-requis

- ▶ Pas de pré-requis

#### Modalités

- ▶ En Présentiel

#### Inscription

- ▶ Michèle Aussel Lavigne
- ☎ 04 30 16 90 64
- ✉ [formation@louiseglaces.com](mailto:formation@louiseglaces.com)

#### 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.

#### Modalités et délais d'accès

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