



PROGRAMME DE FORMATION

Présentation et valorisation des produits

Durée

2 jours (14 heures)

Public

Toute personne souhaitant améliorer la présentation et la mise en valeur des produits alimentaires.

Prérequis

Aucun prérequis.

Modalité

Intra-entreprise – Présentiel

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes de la mise en valeur des produits
- Améliorer l'attractivité visuelle des produits
- Maîtriser les techniques de présentation
- Adapter la présentation au type de produit
- Développer l'acte d'achat par la valorisation



Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et démonstrations
- Ateliers pratiques
- Études de cas concrets
- Mises en situation professionnelles
- Accompagnement individualisé

Moyens pédagogiques

- Matériel de présentation
- Produits alimentaires
- Support de formation remis aux participants
- Vidéoprojecteur
- Cas pratiques

Modalités d'évaluation

- Évaluation des acquis en début et fin de formation
- Exercices pratiques
- Mises en situation
- Réalisation de présentations
- Questionnaire de satisfaction



Programme détaillé

Jour 1 : Techniques de présentation des produits

Principes de mise en valeur

- Esthétique et attractivité
- Impact visuel

Techniques de présentation

- Dressage
- Disposition des produits

Adaptation

- Selon les produits
- Selon le contexte de vente



Jour 2 : Valorisation et impact commercial

Mise en scène des produits

- Organisation de l'espace
- Mise en avant des produits

Techniques de valorisation

- Argumentaire produit
- Mise en avant des qualités

Influence sur l'achat

- Comportement du client
- Déclenchement de l'acte d'achat