



# LA PASSION DE NOTRE MÉTIER



## CATALOGUE DE FORMATIONS BOUCHERIE - CHARCUTERIE

**Form@job**

FORMATION

Besoin de former vos équipes ?  
Contactez-nous au :

02 30 06 05 13 / 07 48 10 38 70  
[contact@forma-job.fr](mailto:contact@forma-job.fr)



# Présentation



## Votre Formateur Thierry Côme

Boucher traditionnel pendant de longues années, Thierry met aujourd'hui à profit ses compétences au service de ses confrères.

Bienveillance, écoute et confiance sont pour lui les maîtres mots de la formation.

Au travers de ce catalogue, nous vous présentons ce qui est réalisable au sein de votre entreprise.

Les formations que nous vous proposons peuvent être combinées et adaptables à vos besoins.

La formation peut être individuelle comme collective.

# Nos formations

---

1. Approvisionnement

2. Merchandising

3. Gestion

4. Ateliers créativités



# Formation 1

## Approvisionnement



# Formation 1

# Approvisionnement

---

## OBJECTIFS :

- Acheter en bonne quantité et au bon prix.
- Vérifier la qualité des marchandises réceptionnées.
- Préserver cette qualité selon les zones de stockage

**Pré-requis :** Aucun

**Public :** chefs boucher, adjoints au chef boucher

**Lieu :** au sein de votre entreprise

**Coût :** Nous consulter

**Durée :** de 2 à 4 jours de 7 heures suivant l'audit réalisé en début de formation

**Calendrier :** à définir ensemble

**Nombre de places :** de 1 à 4 personnes

## ACHAT

- Déterminer les besoins quantitatifs et qualitatifs selon la politique commerciale
- Valoriser l'intégralité de la carcasse
- Choisir les matières premières selon la qualité souhaitée
- Sélectionner les fournisseurs

## RÉCEPTION

- Contrôler la conformité des conditions de transport
- Contrôler les marchandises réceptionnées
- Mettre en œuvre la traçabilité

## STOCKAGE

- Analyser et définir les capacités de stockage
- Entreposer les carcasses
- Contrôler les chambres froides et le stock

**Modalités pédagogiques :** formation en présentiel, hors production, apports théorique et pratique, échanges, mise en situation, observation, mise en place d'actions correctives

**Modalités d'évaluation :** test d'évaluation en début et fin de formation, entretiens individuels, mises en situation

**Modalité d'accès :** Bulletin d'inscription

**Délais d'accès :** dès validation de l'inscription

**Accessibilité :** Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour une étude personnalisée



# Formation 2

---

# Merchandising

# Formation 2

# Merchandising

---

## OBJECTIFS :

Développer les ventes en valorisant les produits par les déclinaisons culinaires et l'implantation des rayons.

**Pré-requis :** Aucun

**Public :** chefs boucher, adjoints au chef boucher, vendeurs / vendeuses

**Lieu :** au sein de votre entreprise

**Coût :** Nous consulter

**Durée :** de 4 à 8 jours de 7 heures suivant l'audit réalisé en début de formation

**Calendrier :** à définir ensemble

**Nombre de places :** de 1 à 4 personnes

## IMPLANTATION DES RAYONS

- Analyser les assortiments par saisonnalité
- Implanter les produits par saisonnalité sur les rayons traditionnel et libre-service

## PRÉPARATION DE L'OFFRE

- Connaître et maîtriser les déclinaisons culinaires
- Reconnaître les pièces commercialisées
- Maîtriser la coupe des pièces commercialisées

## ORIENTATION DU CLIENT

- Théâtraliser son offre
- Orienter et guider le client
- Conclure la vente

**Modalités pédagogiques :** formation en présentiel, hors production, apports théorique et pratique, échanges, mise en situation, observation, mise en place d'actions correctives

**Modalités d'évaluation :** test d'évaluation en début et fin de formation, entretiens individuels, mises en situation

**Modalité d'accès :** Bulletin d'inscription

**Délais d'accès :** dès validation de l'inscription

**Accessibilité :** Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour une étude personnalisée





# Formation 3

---

## Gestion



# Formation 3

## Gestion

### OBJECTIFS :

Maîtriser les indicateurs d'achat, de vente et de gestion des ressources humaines pour garantir la rentabilité du rayon

**Pré-requis** : Aucun

**Public** : chefs boucher, adjoints au chef boucher

**Lieu** : au sein de votre entreprise

**Coût** : Nous consulter

**Durée** : de 3 à 6 jours de 7 heures suivant l'audit réalisé en début de formation

**Calendrier** : à définir ensemble

**Nombre de places** : de 1 à 4 personnes

### GESTION FINANCIÈRE

- Maîtriser ses rendements
- Gérer ses promotions et contre-promotions
- Planifier ses objectifs de vente
- Lecture du résultat mensuel

### RÉGLEMENTATION

- Maîtriser la traçabilité et la comptabilité matière
- Appliquer les mesures obligatoires d'hygiène et de sécurité
- Contrôler les affichages et étiquetages obligatoires

### GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- Etablir les plannings horaires des collaborateurs dans le respect de la réglementation
- Communiquer pour lever les conflits
- Animer une équipe (montrer l'importance du debriefing, respect des règles de sécurité, hygiène..)
- Analyser la productivité horaire

**Modalités pédagogiques** : formation en présentiel, hors production, apports théorique et pratique, échanges, mise en situation, observation, mise en place d'actions correctives

**Modalités d'évaluation** : test d'évaluation en début et fin de formation, entretiens individuels, mises en situation

**Modalité d'accès** : Bulletin d'inscription

**Délais d'accès** : dès validation de l'inscription

**Accessibilité** : Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour une étude personnalisée



## Formation 4

# Ateliers créativités



# Formation 4

## Ateliers créativité

---

### OBJECTIFS :

Créer et animer des ateliers créativité en vue de développer le chiffre d'affaires et la marge du rayon

**Pré-requis :** Aucun

**Public :** chefs boucher, adjoints au chef boucher, vendeurs / vendeuses

**Lieu :** au sein de votre entreprise

**Coût :** Nous consulter

**Durée :** de 1 à 2 jours de 7 heures suivant l'audit réalisé en début de formation

**Calendrier :** à définir ensemble

**Nombre de places :** de 1 à 4 personnes

### DÉFINIR SON IDENTITÉ

Mesurer la marge dégagée grâce à un atelier créativité

Maintenir un rapport achat/vente rationalisé

Définir ses thèmes et périodes de créativité

### ELABORER SES PROPRES FICHES TECHNIQUES

Elaborer le cahier de fabrication

Calculer le prix de revient

Elaborer le prix de vente

Effectuer les rétrocessions

Créer les codes article et EAN

### VENDRE AU CLIENT

Théâtraliser son offre

Présenter l'atelier au client

Conclure la vente

**Modalités pédagogiques :** formation en présentiel, hors production, apports théorique et pratique, échanges, mise en situation, observation, mise en place d'actions correctives

**Modalités d'évaluation :** test d'évaluation en début et fin de formation, entretiens individuels, mises en situation

**Modalité d'accès :** Bulletin d'inscription

**Délais d'accès :** dès validation de l'inscription

**Accessibilité :** Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour une étude personnalisée



## Formation 5

### Prendre ses fonctions de boucher en GMS



## Formation 5

# Prendre ses fonctions de boucher en GMS

---

### OBJECTIFS :

Faciliter sa prise de poste pour gagner en autonomie

Pré-requis : Aucun

Public : chefs boucher, adjoints au chef boucher, vendeurs / vendeuses

Lieu : au sein de votre entreprise

Coût : Nous consulter

Durée : de 1 à 2 jours de 7 heures suivant l'audit réalisé en début de formation

Calendrier : à définir ensemble

Nombre de places : de 1 à 4 personnes

### LES ATTENDUS D'UN BOUCHER EN GMS

Les missions principales d'un boucher en GMS

L'organisation du travail selon le planning

Méthode et outil

### LES RÈGLES D'HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

Les règles d'hygiène à respecter

Les règles de nettoyage des machines

Les règles de sécurité du point de vente

Modalités pédagogiques : formation en présentiel, hors production, apports théorique et pratique, échanges, mise en situation, mise en place d'actions correctives

Modalités d'évaluation : Positionnement amont, quizz

Modalité d'accès : Bulletin d'inscription

Délais d'accès : dès validation de l'inscription

Accessibilité : Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour une étude personnalisée



## Témoignages des stagiaires

"Une très bonne pédagogie apprentissage avec un formateur très à l'écoute des attentes."

" Les supports de formations, les discussions liées à la gestion et organisation du ou des rayons sont des points forts de la formation."

" L'aventure commence en 2019, pour une formation de gestion de rayon et management des équipes après 2 ans de formation. Le bilan de la formation est plus que positif avec une équipe soudée et qui avance dans le même sens. Le chiffre d'affaire est en progression ! Thierry a été sollicité aussi pendant un an pour la formation d'un adjoint au rayon."

\*Avis récoltés à partir de notre questionnaire de satisfaction de la formation.





## Témoignage de Bertrand Directeur de magasin

" En 2022, j'ai eu l'occasion de confier à Thierry Côme, formateur boucherie, les adjoints du rayon Boucherie de notre magasin.

L'objectif étant de parfaire leurs connaissances et la mise en application des règles de gestion, d'assortiments et de développement commercial.

Les interventions de Thierry Côme sont parfaitement préparées, partagées avec la hiérarchie et suivies de plans d'action planifiés puis contrôlés.

Sa sensibilité client et son empathie qui lui permettent d'adapter sa formation au contexte et aux individus, en atteignant toujours les objectifs fixés. Je recommande ses services et continuons cette année avec lui."

FORMATION BOUCHERIE - CHARCUTERIE



LA PASSION DE NOTRE MÉTIER

**Besoin de former vos équipes ?**  
Contactez-nous

**Formajob**

**02 30 06 05 13**

**07 48 10 38 70**

[contact@forma-job.fr](mailto:contact@forma-job.fr)

1 Bd du Petit Paris Bâtiment F  
22100 Taden

**Qualiopi**   
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Catégorie : Actions de formation

SIRET : 813 839 610 00025 / NDA : 53220916422