

2017



Apprendre et se perfectionner

{ Catalogue des formations
professionnelles du commerce
de l'alimentation Bio et fruits & légumes }

Synadis BIO



SE FORMER

POUR DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES



► Des formations dédiées à votre métier

La formation est un enjeu essentiel pour l'entreprise. Elle est l'outil privilégié pour développer les compétences et les potentialités des salariés mais aussi des chefs d'entreprise.

Vous trouverez ici une sélection de formations courtes dédiées à vos métiers et répondant aux évolutions de vos commerces.



Un organisme à l'écoute de votre entreprise ◀

La gestion administrative est allégée par notre organisme de formation, vous pouvez ainsi vous former l'esprit tranquille.

Pour vos salariés les formations proposées ici ne prennent pas sur leur plan de formation.

Des demandes particulières...

Nous pouvons mettre en place des formations sur mesure, vous proposer des formations au sein de votre entreprise... du moment que vous ayez au moins 5 salariés pour y participer. contactez-nous pour en savoir plus.



► Des formateurs issus de votre secteur

Les formateurs sont des professionnels et experts de votre secteur. Compétents et passionnés, ils vous garantissent un contenu pratique et pédagogique au plus près de la réalité de votre métier.

ÉDITORIAL

SE FORMER POUR FAIRE VOTRE DIFFÉRENCE

Madame, Monsieur, Chers collègues,

L'UNFD et SYNADIS BIO vous présentent le catalogue de formations 2017. Ces formations seront dispensées sur toute la France avec une équipe de formateurs sélectionnés pour leur expertise. Nouveauté cette année : un suivi auprès des stagiaires formés sera assuré afin de les accompagner au mieux dans l'acquisition des savoirs.

Pour vous inciter à former vos salariés ainsi que vous-même en tant que chef d'entreprise, nous avons simplifié vos démarches administratives en constituant à votre place les dossiers de prise en charge de ces formations. En outre, en partenariat avec les partenaires sociaux et AGEFOS- PME, nous avons œuvré pour que l'ensemble des formations proposées rentre dans une enveloppe formation mutualisée, ce qui a pour avantage de ne pas impacter votre propre budget.

La formation professionnelle est plus que jamais une priorité pour l'ensemble des commerces spécialisés que nous représentons. Compte tenu de la spécificité des produits que nous vendons, le conseil et l'information délivrés au consommateur sont un enjeu crucial. Il nous faut plus que jamais nous former pour évoluer et entretenir le dynamisme de nos commerces. L'expertise produit, la théâtralisation du point de vente, les règles d'hygiène alimentaire, le management sont quelques-uns des domaines proposés. Nous avons également sélectionné quelques thématiques novatrices telles que la communication à travers les réseaux sociaux.

La politique ambitieuse de la Branche du Commerce Alimentaire menée par l'UNFD avec SYNADIS BIO en matière de formation professionnelle s'inscrit dans une volonté d'aider les entreprises face à l'évolution des modes de consommation.

Nous sommes persuadées que nos commerces ont des atouts indéniables dès lors que nous continuerons à maintenir nos différences.

Christel TEYSSEDE
Présidente de l'UNFD



Françoise BEUNARDEAU
Présidente de SYNADIS BIO



SOMMAIRE

{1} DYNAMIQUE COMMERCE

- Le diagnostic rayon (fruits et légumes et produits biologiques) 10
- L'animation commerciale : créer l'événement autour de son point de vente 11
- Les techniques d'accueil et de vente pour les commerces alimentaires de détail 12
- Les techniques d'accueil et de vente en Anglais, savoir utiliser le bon vocabulaire 13
- La fidélisation de la clientèle 14
- Les réseaux sociaux - Facebook 15
- Les emballages créatifs 16

{2} FRUITS & LÉGUMES

- Devenir Primeur 20
- Le B.A.-BA des fruits & légumes 21
- Les bienfaits des fruits & légumes 22
- L'animation commerciale : créer l'événement autour des fruits & légumes 23
- La fidélisation des consommateurs de fruits & légumes 24
- La Fraîche découpe : proposer des fruits & légumes préparés sur le lieu de vente 25
- Les corbeilles de fruits - niveau 1 26
- Les corbeilles de fruits - niveau 2 27
- Les techniques de sculpture de fruits & légumes - Niveau 1 28
- Les techniques de sculpture de fruits & légumes - Niveau 2 29
- Les fruits exotiques 30

{3} PRODUITS BIOLOGIQUES

- Les bases de la Bio de A à Z - jour 1 34
- Les bases de la Bio - perfectionnement - jour 2 35
- Les essentiels de la Bio 36
- Les fruits & légumes Biologiques - la réglementation & la théâtralisation du rayon 37
- Les produits frais : rayon crèmerie & rayon frais 38
- Fromages, traiteur & boucherie - l'hygiène & les notions élémentaires de découpe en service arrière 39
- Les bases de l'œnologie bio 40
- Les produits de l'épicerie salée & sucrée Bio 41



• Les céréales, farines & pains biologiques	42
• Le petit-déjeuner & les farines Bio	43
• La diététique, la nutrition, les régimes «sans» - bases	44
• La diététique, la nutrition, vegan, les allergènes - perfectionnement	45
• Les compléments alimentaires Bio - bases	46
• Les compléments alimentaires Bio - perfectionnement	47
• Les cosmétiques & produits de beauté Bio	48
• Les cosmétiques & produits de beauté Bio - perfectionnement	49
• Le conseil en phytothérapie	50
• Le conseil en huiles essentielles	51
• Le conseil en gemmothérapie & en fleurs de Bach	52

{4} MANAGEMENT

• Recruter ses collaborateurs	56
• Les bases du management	57
• Manager et accueillir un nouveau collaborateur	58
• Animer, motiver ses collaborateurs	59
• Anticiper & gérer les conflits ?	60
• Les entretiens dans le management	61
• Devenir tuteur - jour 1 - les clés pour réussir	62
• Devenir tuteur - jour 2 - transmettre ses compétences sur le terrain	63

{5} RÉGLEMENTATION, HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

• Le panorama des obligations réglementaires du commerce alimentaire de détail	66
• L'hygiène : les bonnes pratiques dans le commerce alimentaire de détail	67
• L'actualisation des bonnes pratiques d'hygiène dans le commerce alimentaire de détail	68
• Les gestes & postures	69
• Sauveteur secouriste au travail (formation initiale)	70
• Adapter son comportement face au vol à main armée	71
• La gestion des vols à l'étalage	72

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- 1 Remplir un bulletin d'inscription, par participant, joint avec le catalogue ou le télécharger sur www.unfd.fr.
- 2 Retourner le bulletin d'inscription, au plus tard 1 mois avant le stage, accompagné des documents requis (voir tableau ci-dessous).

PIÈCES À FOURNIR		
Salariés relevant de l'AGEFOS PME	Copie de la dernière fiche de paie	Bulletin d'inscription complété, signé et tamponné par le chef d'entreprise
Salariés relevant d'un autre OPCA		
TNS inscrit uniquement au registre du commerce	Attestation de versement (ou de dispense) RSI, relative à la contribution au fonds d'assurance formation des non-salariés de l'année en cours (En 2017 celle datée de 2017)	
TNS inscrit au registre des métiers	Extrait d'inscription au répertoire des métiers	
Autres cas		

- 3 Après réception de l'inscription, l'organisme de formation vous recontactera, dans un premier temps, pour vous confirmer la prise en compte de votre demande et, dans un second temps, pour constituer votre dossier de prise en charge.

! Tout bulletin d'inscription reçu incomplet ne pourra pas être traité.

NOUS CONTACTER

UNFD - 5 rue des Reculettes 75013 Paris

Tel. : 01 55 43 31 91

Mail: formations@unfd.fr

www.unfd.fr

PRISE EN CHARGE

POUR LES SALARIÉS

L'AGEFOS PME

pour les salariés relevant de la Convention Collective 3244.

La prise en charge est possible si l'entreprise est à jour de sa cotisation formation à l'AGEFOS PME et sous réserve de disponibilité des fonds de l'OPCA. Pour les entreprises cotisant à L'AGEFOS PME, les stages proposés, dans ce catalogue, ne sont pas pris sur l'enveloppe formation de l'entreprise mais sur une enveloppe mutualisée.

L'OPCA

dont vous dépendez pour les salariés si l'entreprise n'applique pas la Convention Collective 3244.

Dans ce cas, l'entreprise devra faire les démarches de prise en charge auprès de son OPCA. L'entreprise devra payer à l'organisme de formation le coût pédagogique de la journée de formation et se chargera des démarches pour se faire rembourser.

POUR LES CHEFS D'ENTREPRISE

(Travailleurs Non Salariés)

AGEFICE pour :

- Chef d'entreprise immatriculé au registre du commerce uniquement
- Conjoint collaborateur inscrit sur le K-Bis de la société

La prise en charge est possible si l'entreprise est à jour de sa contribution formation auprès du RSI et sous réserve de disponibilité des fonds de l'AGEFICE.

En 2017, la prise en charge maximum est de 350 € HT par journée de formation. Il reste donc un montant de 150 € HT à charge à l'entreprise.

En 2017, une enveloppe annuelle maximum de 1200 € HT (plafonnée à 50 € HT/h de formation) est accordée à chaque chef d'entreprise ayant payé sa contribution à la formation professionnelle.

Les critères sont susceptibles d'être modifiés en cours d'année et/ou en 2017.

Le FAFCEA pour les artisans.

Vous êtes artisan si vous êtes inscrit au registre des métiers.

Dans ce cas, l'entreprise devra faire les démarches de prise en charge auprès du FAFCEA. L'entreprise devra payer à l'organisme de formation le coût pédagogique de la journée de formation et se chargera des démarches pour se faire rembourser.

Si vous avez une double immatriculation (à la fois inscription au registre des métiers et du commerce), vous dépendez du FAFCEA en ce qui concerne la prise en charge des formations.

POUR LES AUTRES CAS

(Demandeurs d'emploi, reconversion professionnelle)

PÔLE EMPLOI

pour les demandeurs d'emploi.

L'OPCA de l'entreprise

dont dépend le demandeur en cas de reconversion professionnelle ou le demandeur lui-même.

Le demandeur devra soit payer la formation soit faire les démarches de prise en charge auprès de l'OPCA de l'entreprise dont il dépend. Le demandeur ou l'entreprise devra payer à l'organisme de formation le coût pédagogique de la journée de formation et se faire rembourser si une prise en charge est possible.



{ 1 } DYNAMIQUE COMMERCE

Apprendre et se perfectionner

« Le client se sent
important
car je m'occupe
mieux de lui »

*Dans un univers en perpétuelle
évolution, la force de nos
commerces alimentaires de détail
est de savoir s'adapter pour faire
savoir son savoir-faire.*

*La plus value d'un commerce
alimentaire de détail passe par
l'excellence de la relation clientèle.*



FORMATIONS

LE DIAGNOSTIC RAYON
(FRUITS & LÉGUMES & PRODUITS BIOLOGIQUES)

10

L'ANIMATION COMMERCIALE
CRÉER L'ÉVÉNEMENT AUTOUR DE SON POINT DE VENTE

11

LES TECHNIQUES D'ACCUEIL ET DE VENTE
POUR LES COMMERCE ALIMENTAIRES DE DÉTAIL

12

LES TECHNIQUES D'ACCUEIL & DE VENTE EN ANGLAIS,
SAVOIR UTILISER LE BON VOCABULAIRE

13

LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE

14

LES RÉSEAUX SOCIAUX - FACEBOOK

15

LES EMBALLAGES CRÉATIFS

16

• Rentrent dans le cadre d'un parcours de formation



LE DIAGNOSTIC RAYON

(FRUITS & LÉGUMES OU PRODUITS BIOLOGIQUES)



Public concerné

- Professionnel du commerce alimentaire de détail maîtrisant les bases de la tenue de magasin

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Le diagnostic est réalisé en magasin
 - L'animation fera appel à l'utilisation d'un logiciel développé pour les commerces alimentaires de détail
 - Synthèse de diagnostic
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Bénéficier** d'un regard d'expert externe sur votre activité
- **Mesurer** les écarts au niveau de la tenue commerciale, de la qualité des produits et de la réglementation dans votre activité en fruits & légumes et/ou produits biologiques

THÈMES DÉVELOPPÉS



• Réalisation de l'audit :

- > Etude des points clés sous les thèmes de tenue commerciale, qualité des produits et réglementation
- > Réalisation d'une synthèse informatisée

• Présentation des résultats :

- > Présentation de la synthèse au manager en magasin



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



L'ANIMATION COMMERCIALE : CRÉER L'ÉVÉNEMENT AUTOUR DE SON POINT DE VENTE

OBJECTIFS

- **Améliorer** son taux de fidélisation
- **Développer** une stratégie d'animation commerciale
- **Analyser** ses ventes suite à l'évènement

THÈMES DÉVELOPPÉS

- Animation de son point de vente pour quel objectif ?
- Conception et mise en œuvre d'une animation
- Efficacité d'une animation : règles à respecter
- Rendements d'une animation : quantitatif, qualitatif, financier
- Risques et contraintes de l'animation



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et/ou exercices pratiques sur ordinateur
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES TECHNIQUES D'ACCUEIL & DE VENTE POUR LES COMMERCE ALIMENTAIRES DE DÉTAIL



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques (sketches de vente)
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Soigner** les différentes phases d'une vente en se focalisant sur les préoccupations et les désirs de l'acheteur

THÈMES DÉVELOPPÉS



- La prise de contact et l'analyse des besoins du client
- L'argumentaire de vente
- Répondre aux objections du client :
 - > les différents types d'objections
 - > les réponses par types d'objections
- Conclure une vente
- La vente additionnelle
- La prise de congé fidélisante



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES TECHNIQUES D'ACCUEIL & DE VENTE EN ANGLAIS

OBJECTIFS

- **Maîtriser** les mots clés en anglais afin d'accompagner le client et d'effectuer une vente pour des clients anglophones

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Connaître les mots clés du commerçant de proximité au service du client anglophone
- Savoir écouter le client pour comprendre ses besoins
- Comment vendre et conclure une vente en anglais
- Savoir prendre congé



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié du commerce alimentaire de détail

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques (sketches de vente)
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : maîtriser les techniques d'accueil et de vente du commerce alimentaire de détail



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques (sketches de vente)
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- Améliorer son taux de fidélisation
- Se différencier par rapport à la concurrence

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Pourquoi et qui fidéliser ?
- Élaboration des plans d'action efficaces en vue de la fidélisation
- Outils et supports de fidélisation
- La qualité de service, l'e-réputation
- Enjeux et limites de la fidélisation, prise de contact et accueil du client



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES RÉSEAUX SOCIAUX

FACEBOOK

OBJECTIFS

- Définir les enjeux pour votre commerce
- Créer et animer sa page professionnelle
- Fidéliser et attirer de nouveaux clients via Facebook

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Définir une stratégie pour votre commerce
- Créer un profil administrateur
- Créer sa page officielle
- Maîtriser l'interface d'administration
- Choisir les applications de la page
- Gérer l'administration de la page
- Définir les contenus, dialoguer avec les fans...
- Gérer sa e-reputation
- Intégrer la page Facebook avec les autres médias web et sociaux
- Partager du contenu sur d'autres pages Facebook



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques sur ordinateur
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES EMBALLAGES CRÉATIFS



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Savoir utiliser** les décors et emballages à bon escient
- **Proposer et mettre en œuvre** des emballages créatifs et tendance
- **Respecter** les impératifs de la profession en termes d'hygiène et de législation

THÈMES DÉVELOPPÉS



- **Les supports :**
 - > les matériaux
 - > les formes et les volumes
- **Les décorations**
- **La disposition des produits**
- **L'emballage :**
 - > Différents papiers, formes, accessoires, etc.



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





{2} FRUITS & LÉGUMES

Apprendre et se perfectionner

*« Des vraies réponses
pour la performance
technique
de nos salariées »*

*La plus value d'un commerce
alimentaire en fruits et légumes,
c'est le plaisir de proposer
de beaux produits de qualité
au rythme des saisons et de
conseiller le client grâce
au savoir-faire des primeurs.*



FORMATIONS

DEVENIR PRIMEUR	20
LE B.A.-BA DES FRUITS & LÉGUMES	21
LES BIENFAITS DES FRUITS & LÉGUMES	22
L'ANIMATION COMMERCIALE :	23
CRÉER L'ÉVÉNEMENT AUTOUR DES FRUITS & LÉGUMES	
LA FIDÉLISATION DES CONSOMMATEURS DE FRUITS & LÉGUMES	24
LA FRAÎCHE DÉCOUPE : PROPOSER	25
DES FRUITS & LÉGUMES PRÉPARÉS SUR LE LIEU DE VENTE	
LES CORBEILLES DE FRUITS - NIVEAU 1	26
LES CORBEILLES DE FRUITS - NIVEAU 2	27
LES TECHNIQUES DE SCULPTURE DE FRUITS & LÉGUMES - NIVEAU 1	28
LES TECHNIQUES DE SCULPTURE DE FRUITS & LÉGUMES - NIVEAU 2	29
LES FRUITS EXOTIQUES	30



DEVENIR PRIMEUR

42
heures



Public concerné

- Futur professionnel du commerce spécialisé en F&L ou débutant dans la profession

✓ Pré-requis : aucun

6
jours



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et / ou exercices pratiques
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Connaître :**
 - > les fruits & légumes, leur classification et les facteurs d'évolution
 - > les règles d'hygiène et savoir les mettre en pratique
 - > les règles de commercialisation
 - > la filière fruits & légumes
 - > l'aménagement et l'assortiment de l'espace fruits & légumes
 - > les bases de la gestion du point de vente
 - > les profils des consommateurs et leurs comportements d'achats

THÈMES DÉVELOPPÉS



JOUR 1

- Connaissance des fruits & légumes

JOUR 2

- Réglementation, hygiène et sécurité des aliments

JOUR 3 & 4

- Connaissance filière et fondamentaux de l'étal
- Étude de la clientèle et de la zone de chalandise
- Aménagement de l'espace fruits & légumes et politique d'assortiment
- Techniques marchandes

JOUR 5 & 6

- Gestion du point de vente
- Principaux indicateurs de marge
- Gestion commerciale et indicateurs de productivité
- Outils de suivi de gestion



Paris • Lyon
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LE B.A.-BA DES FRUITS & LÉGUMES

OBJECTIFS

- **Connaître** les différents profils des consommateurs et leurs comportements d'achat
- **Maîtriser** les principales gammes de produits
- **Jouer** l'atout fraîcheur et optimiser les performances de l'étal en maîtrisant les techniques marchandes
- **Être capable de respecter** la législation spécifique et maîtriser la communication auprès des consommateurs

THÈMES DÉVELOPPÉS



- L'étude de la clientèle et de la zone de chalandise
- L'aménagement de l'espace fruits & légumes
- La politique d'assortiment
- La qualité des produits
- Les techniques marchandes
- La réglementation commerciale



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et / ou exercices pratiques
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon

Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES BIENFAITS DES FRUITS & LÉGUMES



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Comprendre** le caractère essentiel des fruits & légumes pour le bon fonctionnement de l'organisme afin de mieux conseiller les clients



THÈMES DÉVELOPPÉS

- **Rappels sur les légumes et les fruits de saison :**
 - > C'est quoi une portion de fruits et de légumes ? Pourquoi consommer au moins 5 portions de fruits & légumes par jour ?
 - > Apports caloriques et teneurs en vitamines, minéraux, antioxydants, glucides et protéines.
 - > Leurs apports en fibres
 - > Les fruits & légumes bio ont-ils plus de bienfaits nutritionnels que ceux du conventionnel ?
- **L'impact de certains procédés sur les aspects nutritionnels**
- **Fruits & légumes et santé :**
 - > Les fruits & légumes et la minceur
 - > Les diabétiques peuvent-ils consommer des fruits ?
 - > Les premiers fruits & légumes de la diversification alimentaire du bébé
 - > Les fruits sont-ils à manger à la fin des repas ou en dehors ?



Paris • Lyon

Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



L'ANIMATION COMMERCIALE

CRÉER L'ÉVÉNEMENT AUTOUR DES FRUITS & LÉGUMES

OBJECTIFS

- **Comprendre et analyser** sa zone de chalandise
- **Être capable** de créer et de conduire une démarche d'animation commerciale en magasin en l'adaptant à sa zone de chalandise.
- **Savoir organiser** des événementiels sur son point de vente
- **Être capable de valoriser** ses actions d'animation

THÈMES DÉVELOPPÉS

- Comprendre et analyser sa zone de chalandise
- Concevoir ses animations fruits et légumes
- Organiser les événementiels fruits et légumes de son point de vente
- Valoriser ses actions d'animation



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogique

- Apport théorique
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon

Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LA FIDÉLISATION DES CONSOMMATEURS DE FRUITS & LÉGUMES



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- Améliorer son taux de fidélisation
- Se différencier par rapport à la concurrence

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Savoir séduire sa clientèle, éveiller et maintenir son intérêt
- Adapter son offre aux motivations d'achats
- Communiquer à l'extérieur du point de vente
- Entretenir un lien individuel avec son client, le marketing direct



Paris • Lyon

Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LA FRAÎCHE DÉCOUPE

PROPOSER DES FRUITS & LÉGUMES PRÉPARÉS SUR LE LIEU DE VENTE

OBJECTIFS

- Être capable de concevoir son atelier de fraîche découpe
- Savoir constituer sa gamme
- Être capable de gérer son atelier
- Maîtriser la réglementation

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Connaître les attentes et les types de consommateurs de fraîche découpe
- Savoir élaborer une offre répondant aux attentes des consommateurs
- Constituer sa gamme
- Créer son espace de fabrication
- Gérer l'atelier (investissements, dépenses et compte d'exploitation)
- Connaître la réglementation spécifique à la fraîche découpe en matière d'hygiène et d'affichage



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Lille • Paris • Lyon • Toulouse
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES CORBEILLES DE FRUITS

NIVEAU I



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques
 - Utilisation de matériels spécifiques et de produits
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Réaliser** une corbeille de fruits en exprimant sa créativité
- **Adapter** son offre aux différents événements et tendances
- **Connaître** les différents types de feuillages, de consommables et de contenants

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Découvrir les nouveaux modes de consommation de corbeilles
- Connaître les consommables utilisables pour la réalisation de corbeilles
- Savoir trouver des contenants pertinents (prix, matière, taille)
- Connaître la diversité du feuillage et maîtriser les techniques de travail du feuillage
- Associer des produits selon leur nature, leur couleur et leur taille
- Adopter la réalisation de la corbeille au contenant, au temps imparti et à la demande du client



Lille • Paris • Lyon • Toulouse
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES CORBEILLES DE FRUITS

NIVEAU 2

OBJECTIFS

- **Maîtriser** les méthodes de réalisation d'une corbeille « artistique »
- **Savoir proposer** des réalisations « atypiques » aux différents événements
- **Savoir réaliser** une corbeille avec les contraintes d'un concours

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Mettre à jour ses connaissances des nouveaux modes de consommation de corbeilles
- Savoir appréhender les demandes « atypiques » (produits, thèmes, délai, contenants)
- Maîtriser les méthodes de réalisation sur contenant « atypique »
- Savoir trouver des contenants pertinents (prix, matière, taille)
- Connaître les consommables caractéristiques pour la réalisation de corbeilles plus spécifiques



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : savoir faire des corbeilles de niveau 1



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques
- Utilisation de matériels spécifiques et de produits
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Lille • Paris • Lyon • Toulouse
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES TECHNIQUES DE SCULPTURE DE FRUITS & LÉGUMES - NIVEAU I



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques
 - Utilisation de matériels spécifiques et de produits
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Maîtriser** l'utilisation des différents outils de sculpture
- **Maîtriser** les techniques de sculpture simples de fruits & légumes
- **Valoriser** les réalisations au sein du point de vente mais aussi à l'extérieur
- **Donner** des conseils et des astuces de décors aux clients

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Approche théorique de la sculpture de fruits & légumes (histoire, réalisation...)
- Présentation des fruits & légumes à sculpter
- Présentation et découverte des outils de sculpture
- Connaissance des fournisseurs d'outils de sculpture
- Apprentissage des techniques de la sculpture de fruits & légumes
- Maîtrise des techniques de réalisations géométriques et florales
- Astuces et compositions à partir des créations



Lille • Paris • Lyon • Toulouse
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



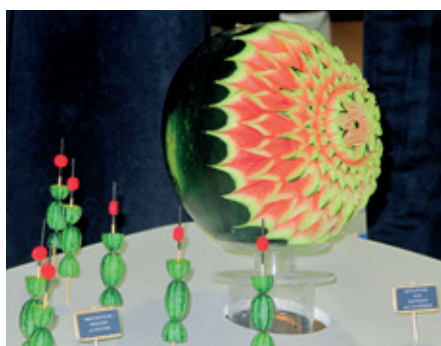
LES TECHNIQUES DE SCULPTURE DE FRUITS & LÉGUMES - NIVEAU 2

OBJECTIFS

- **Approfondir** les techniques de sculpture de fruits & légumes
- **Connaître** les techniques de sculptures des pièces de grosses tailles

THÈMES DÉVELOPPÉS

- Reprise des bases de la sculpture de fruits & légumes
- Approche théorique des techniques de sculptures avancées
- Sculpture de fleurs plus techniques
- Rappel et approfondissement des connaissances des outils nécessaires à la sculpture de fruits & légumes
- Maîtrise de nouvelles techniques de réalisation, notamment pour des pièces de grosses tailles
- Techniques de décoration



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : savoir déjà faire des techniques de sculpture de niveau 1



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques
- Utilisation de matériels spécifiques et de produits
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Lille • Paris • Lyon • Toulouse
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES FRUITS EXOTIQUES



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques
 - Utilisation de matériels spécifiques et de produits
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Conseiller** sa clientèle sur l'offre de fruits exotiques (diversité et caractéristiques)
- **Valoriser** ses étalages et ses réalisations spécifiques (corbeilles, etc.)
- **Maîtriser** la découpe artistique des fruits exotiques

THÈMES DÉVELOPPÉS



- **Connaissance des principaux fruits exotiques**
 - > Origines
 - > Saisonnalité
 - > Familles
- **Connaissance de la qualité gustative des fruits exotiques**
- **Techniques de théâtralisation**
- **Techniques de découpe artistique**



Paris • Lyon

Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





{3} PRODUITS BIOLOGIQUES

Apprendre et se perfectionner

*« Je suis mieux outillée
pour répondre
aux demandes
spécifiques
de nos clients » »*

*La plus-value d'un commerce
alimentaire spécialisé en
produits biologiques, c'est
de partager des valeurs et un
savoir-faire de qualité.*



FORMATIONS

LES BASES DE LA BIO DE A À Z - JOUR 1 + PERFECTIONNEMENT - JOUR 2	34
LES ESSENTIELS DE LA BIO	36
LES FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES	37
LA RÉGLEMENTATION & LA THÉÂTRALISATION DU RAYON	
LES PRODUITS FRAIS : RAYON CRÉMERIE & RAYON FRAIS	38
FROMAGES, TRAITEUR & BOUCHERIE	39
L'HYGIÈNE & LES NOTIONS ÉLÉMENTAIRES DE DÉCOUPE EN SERVICE ARRIÈRE	
LES BASES DE L'ŒNOLOGIE BIO	40
LES PRODUITS DE L'ÉPICERIE SALÉE & SUCRÉE BIO	41
LES CÉRÉALES, FARINES & PAINS BIOLOGIQUES	42
LE PETIT-DÉJEUNER & LES FARINES BIO	43
LA DIÉTÉTIQUE, LA NUTRITION, LES RÉGIMES «SANS» - BASES	44
LA DIÉTÉTIQUE, LA NUTRITION, VEGAN, LES ALLERGÈNES - PERFECTIONNEMENT	45
LES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES BIO - BASES	46
LES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES BIO - PERFECTIONNEMENT	47
LES COSMÉTIQUES & PRODUITS DE BEAUTÉ BIO	48
LES COSMÉTIQUES & PRODUITS DE BEAUTÉ BIO - PERFECTIONNEMENT	49
LE CONSEIL EN PHYTOTHÉRAPIE	50
LE CONSEIL EN HUILES ESSENTIELLES	51
LE CONSEIL EN GEMMOTHÉRAPIE ET EN FLEURS DE BACH	52



LES BASES DE LA BIO

DE A À Z (JOUR 1)



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) débutant dans la profession
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Situer** l'agriculture biologique dans son environnement (agricole, économique, social, équitable...)
- **Connaître** les bases de la réglementation, de la production et de la transformation AB (vs conventionnel)
- **Expliquer** pourquoi les produits biologiques coûtent plus chers à la production et à la transformation

THÈMES DÉVELOPPÉS



1. L'Agriculture biologique

- La définition des termes, historique, base éthique
- La différence entre l'agriculture biologique et l'agriculture conventionnelle

2. Règlementation et labels

- Les cadres réglementaires (OGM, pesticides, importations...)
- Les labels et les marques collectives, l'étiquetage des produits
- La reconversion vers la bio et ses difficultés

3. Les spécificités du Bio

- Les techniques de fertilisation, de rotation des cultures, du travail du sol
- Les moyens de protection des cultures contre les insectes et les maladies
- La Biodynamie, la connaître et la comprendre



Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES BASES DE LA BIO

PERFECTIONNEMENT (JOUR 2)

OBJECTIFS

- **Appréhender** les grands principes de la transformation et de la fabrication des produits biologiques
- **Situer** la représentativité des produits biologiques dans le monde et en France (filières, acteurs...)
- **Connaître** la typologie des consommateurs de produits biologiques
- **Le commerce équitable** : c'est quoi ?

THÈMES DÉVELOPPÉS



1. Méthodes de fabrication et législation

- Les méthodes de fabrication utilisées en bio
- Règles de composition (additifs et ingrédients autorisés...)

2. Le commerce Bio d'aujourd'hui

- La place de l'agriculture biologique dans le monde
- Le marché des fabricants, des grossistes et de la distribution bio
- Les grandes tendances de la consommation bio
- Le commerce équitable (réglementation, organisation, représentativité...)



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : avoir suivi la formation « les bases de la bio de A à Z »



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES ESSENTIELS DE LA BIO



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) souhaitant réactualiser ses connaissances

✓ Pré-requis : aucun



Moyens outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Découvrir** l'agriculture biologique
- **Connaître** les bases de la réglementation AB : production, transformation, distribution
- **Les SIQO, les labels, les marques collectives** et leur contrôle
- **Les consommateurs** et leur typologie

THÈMES DÉVELOPPÉS



- La différence entre l'agriculture biologique et l'agriculture conventionnelle
- Les bases éthiques de l'agriculture bio
- La certification et les organismes de contrôle, l'étiquetage
- Les labels et les marques collectives, l'étiquetage des produits
- La Biodynamie, la connaître et la comprendre
- Le commerce équitable (réglementation, organisation, représentativité...)



Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES FRUITS & LÉGUMES BIOLOGIQUES

LA RÉGLEMENTATION & LA THÉÂTRALISATION DU RAYON

OBJECTIFS

- **Connaître** la réglementation de l'agriculture bio, de sa certification, des garanties
- **Savoir adapter** son offre et l'utilisation de l'espace F&L à la saisonnalité et aux attentes de la clientèle
- **Connaître** les informations obligatoires et les règles de marquages
- **Appliquer** les bonnes pratiques spécifiques aux produits biologiques
- **Accentuer** la différenciation de son point de vente ou de l'étal
- **Améliorer** son offre et développer son chiffre d'affaires

THÈMES DÉVELOPPÉS

- L'agriculture biologique, ses objectifs, ses principes généraux, les règles générales de production
- La réglementation française et européenne, la normalisation et les produits biologiques, les différentes certifications : Ecocert, Demeter, Nature et progrès...
- Les informations obligatoires et règles de marquage
- Les bonnes pratiques spécifiques aux produits bio
- Spécificité de l'approvisionnement en produits bio
- L'importance de la saisonnalité des produits dans l'offre
- La construction de l'assortiment
- Le choix des références à mettre en avant
- L'importance des techniques marchandes
- La mise en avant et l'aménagement de l'étal
- Informations sur les différentes options (journaux spécialisés, internet, informations institutionnelles)
- Maîtrise d'un calendrier de commercialisation et de la qualité de votre offre



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un rayon F&L Bio

✓ Pré-requis : aucun



Moyens outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES PRODUITS FRAIS

RAYON CRÉMERIE & RAYON FRAIS



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Connaître** les produits de la gamme du rayon frais et du rayon crèmerie
- **Appréhender** les spécificités des produits frais bio vs conventionnel
- **Connaître** les spécificités des produits frais bio d'origine animale et végétale
- **Gérer** le rayon

THÈMES DÉVELOPPÉS



• Produits frais d'origine animale :

- > Les règles de base spécifiques de l'élevage en bio vs conventionnel (origine, matières premières)
- > Familles de produits laitiers, fromages et crèmerie
- > Familles de produits carnés, charcuterie et poisson

• Produits frais d'origine végétale

- > Les règles de base spécifiques de la production végétale en bio vs conventionnel
- > Familles de produits végétaux (crème dessert, tofu...)
- > Famille snacking (4^{ème} gamme, salades composées, algues...)
- > Famille des produits préparés frais (pizzas, quiches...)

• Gestion du rayon des produits frais biologiques (réglementation, DLC, température, hygiène...)



Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes

Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



FROMAGES, TRAITEUR & BOUCHERIE

L'HYGIÈNE & LES NOTIONS ÉLÉMENTAIRES DE DÉCOUPE EN SERVICE ARRIÈRE

OBJECTIFS

- **Connaître** les bonnes pratiques d'hygiène
- **Maîtriser** les obligations documentaires pour les produits frais à la coupe (enregistrements des mouvements, traçabilité,...)
- **Connaître** les bases de gestion du service arrière (découpe, merchandising, conseil...)

THÈMES DÉVELOPPÉS



- **Règles d'hygiène et traçabilité :**
 - > Recensement des textes réglementaires et analyse des obligations majeures
 - > Principes des bonnes pratiques d'hygiène
 - > Etude des documents obligatoires
- **Techniques de découpe :**
 - > Connaissance de base de la découpe des viandes et charcuteries
 - > Pratiques traditionnelles de découpe des fromages
- **Animation du rayon :**
 - > Principes d'implantation des produits
 - > Vie du rayon



Public concerné

- Toute personne débutant au service arrière
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES BASES DE L'ŒNOLOGIE BIO



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Un vignoble bio**, c'est quoi ?
- **Comprendre** la vinification selon la réglementation bio CE et les cahiers des charges privés
- **Connaître** l'étiquetage et les labellisations des vins biologiques
- **Appréhender** la gestion du rayon des vins biologiques et des boissons alcoolisées

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Vignoble et vinification (spécificités de certains cahiers des charges privés)
- L'étiquetage du vin
- Les autres boissons alcoolisées
- Les différents acteurs de la filière
- Conseils de vente client (accords mets et vins)



Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES PRODUITS DE L'ÉPICERIE SALÉE & SUCRÉE BIO

OBJECTIFS

- **Connaître** l'ensemble de la famille des produits de l'épicerie salée & sucrée biologiques
- **Appréhender** les modes de production spécifiques à la bio
- **Savoir expliquer** les différents process de fabrication des produits
- **Acquérir** les connaissances indispensables à la vente

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Les modes de production spécifiques et les règles de contrôles
- Les familles de produits du rayon :
 - > Huiles et dérivés, condiments
 - > Soja et autres protéines végétales (boissons végétales)
 - > Sucres et dérivés (blanc, complet, agave, érable...)
 - > Café, chocolat, thé, tisanes
- La vente de produits bio :
 - > Conseils et argumentaires de vente



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES CÉRÉALES, LES FARINES & LES PAINS BIO



7
heures



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Connaître** l'ensemble de la famille des produits céréaliers bio
- **Appréhender** les différents process de fabrication des produits bio à base de céréales
- **Acquérir** les connaissances indispensables à la vente des céréales brutes, de la farine et du pain biologique

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Les règles de base et les spécificités de la production des céréales bio
- Les origines, traçabilité, stockage des matières premières
- Les céréales brutes (épeautre, khorasan, etc.)
- Les céréales transformées (boulgour- couscous - flocons - céréales soufflées ...)
- Spécificités des pâtes alimentaires bio
- Les types de farines panifiables et panification (différentes catégories de pains)



Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes

Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LE PETIT DÉJEUNER & LES FARINES BIO

OBJECTIFS

- **Connaître** l'ensemble de la famille des produits de l'épicerie salée & sucrée bio
- **Appréhender** les modes de production spécifiques à la bio
- **Savoir expliquer** les différents process de fabrication des produits
- **Acquérir** les connaissances indispensables à la vente

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Elaborer et conseiller un petit-déjeuner bio et diététique adapté
- Comprendre les avantages nutritionnels et environnementaux des ingrédients utilisés selon les spécificités du bio
- Conseiller et accompagner le consommateur dans son acte d'achat



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LA DIÉTÉTIQUE, LA NUTRITION, LES RÉGIMES «SANS» - BASES



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Appréhender** les différentes familles d'aliments et leurs rôles respectifs
- **Appréhender** les règles de base de l'alimentation
- **Mesurer** les risques des modes de consommation actuels
- **Optimiser** le conseil dans la recherche d'une alimentation spécifique
- **Appréhender** l'usage approprié de chaque famille de produits

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Les différentes familles d'aliments et leurs rôles
- Les bases de la nutrition
- Les notions complémentaires
- Les erreurs de l'alimentation moderne et les conséquences sur la santé
- L'alimentation bio, variée et équilibrée en pratique
- L'interprétation d'une étiquette alimentaire
- Les produits destinés à une alimentation particulière
- Quelques grands régimes alimentaires courants et les produits bios qui leur sont associés



Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LA DIÉTÉTIQUE, LA NUTRITION, VEGAN, LES ALLERGÈNES – PERFECTIONNEMENT

OBJECTIFS

- **Comprendre** les notions complémentaires en nutrition
- **Comprendre** les différents régimes alimentaires afin d'optimiser le conseil
- **Savoir décrypter** une étiquette dans le but de mieux conseiller les produits lors d'une alimentation spécifique

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Les notions complémentaires en nutrition : IG, Charge glycémique, indice Pral, équilibre des acides gras...
- Les conseils au client afin d'équilibrer ou modifier son alimentation
- Les conseils pour les régimes alimentaires courants : Crudivore et Raw food, Sans gluten, Sans lactose, Cétogène, Low carb, Hypersensibilités alimentaires
- L'interprétation d'une étiquette alimentaire afin de bien conseiller



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio
- ✓ Pré-requis : connaître les bases de la diététique et de la nutrition



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES BIO BASES



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Comprendre** ce qu'est un complément alimentaire
- **Savoir** quelle réglementation en vigueur est appliquée
- **Connaître** les différentes galéniques et les spécificités
- **Visualiser et savoir conseiller** les compléments alimentaires incontournables

THÈMES DÉVELOPPÉS



- La définition et la réglementation des compléments alimentaires
- Les différentes galéniques
- Les substances incontournables : leurs rôles et leurs allégations santé autorisées
- Les compléments alimentaires fondamentaux
- Les conseils pratiques en fonction des demandes



Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES BIO

PERFECTIONNEMENT

OBJECTIFS

- **Approfondir** les connaissances sur les compléments alimentaires spécifiques
- **Affiner** le conseil en compléments alimentaires
- **Savoir conseiller** rapidement, quelle que soit la problématique

THÈMES DÉVELOPPÉS

- Rappel sur les principales spécificités
- Rappel sur les substances incontournables : leurs rôles et leurs allégations santé autorisées
- Rappel sur les compléments alimentaires fondamentaux
- Les compléments alimentaires spécifiques
- Protocoles spécifiques en fonction des demandes



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio
- ✓ Pré-requis : connaître les bases des compléments alimentaires



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LES COSMÉTIQUES & PRODUITS DE BEAUTÉ BIO - BASES



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Maîtriser** le cadre légal de la cosmétique en général et appréhender les différents cahiers des charges de la cosmétique naturelle et bio
- **Appréhender** les éléments techniques de base des différents types de cosmétiques et leur fonctionnalité pour pouvoir proposer à la clientèle des produits en adéquation avec leurs besoins.

THÈMES DÉVELOPPÉS



- **Définition, cahier des charges et composition :**
 - > Définition légale de la cosmétique et des «produits frontières», allégations, obligations légales des points de vente
 - > Notion de base en cosmétologie
 - > Présentation des cahiers des charges de cosmétique naturelle et bio, argumentation vis-à-vis de la cosmétique conventionnelle et des produits «pseudo-naturels»
- **Connaissance des produits pour mieux vendre :**
 - > Besoins cosmétiques des utilisateurs, offre produits correspondante, cibles particulières (ex : vegan)
 - > Merchandising et outil de vente



Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES COSMÉTIQUES & PRODUITS DE BEAUTÉ BIO - PERFECTIONNEMENT

OBJECTIFS

- **Maîtriser** le cadre légal de la cosmétique en général et mettre à jour les connaissances sur les différents cahiers des charges de cosmétique naturelle et bio
- **Confirmer** les éléments techniques de base des différents types de cosmétiques et leur fonctionnalité pour pouvoir proposer à la clientèle des produits en adéquation avec leurs besoins

THÈMES DÉVELOPPÉS



- **Définition, cahier des charges et composition :**
 - > Rappel de la définition légale de la cosmétique et des « produits frontières », allégations, obligations légales des points de vente
 - > Rappel des notions de base en cosmétologie
 - > Nouveautés sur les cahiers des charges de cosmétique naturelle et bio, argumentation vis-à-vis de la cosmétique conventionnelle et des produits «pseudo-naturels»
- **Connaissance des produits pour mieux vendre :**
 - > Connaissance des besoins et offre produits correspondante
 - > Le marché cosmétique : motivations des consommateurs, niches particulières, argumentation spécifique
 - > Merchandising et outils



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio
- ✓ Pré-requis : connaître les bases des cosmétiques et produits hygiène biologiques



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LE CONSEIL EN PHYTOTHÉRAPIE

DÉCOUVERTE ET ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT DANS SON ACTE D'ACHAT



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Jeu de rôle et quizz
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Connaître** la législation autour des plantes
- **Connaître** les différentes formes galéniques et formes d'extraction
- **Connaître** les principaux constituants des plantes
- **Appréhender** les différentes sphères d'indications et zoom sur 50 plantes
- **Optimiser** le conseil dans le choix des plantes et s'entraîner aux conseils associés

THÈMES DÉVELOPPÉS



- **Présentation générale de la phytothérapie :**
 - > Plantes et réglementation
 - > Définition des principales formes galéniques et formes d'extractions, comparatif des concentrations
 - > Principaux actifs de la plante
- **50 plantes au sein des différentes sphères :**
 - > Digestive, articulaire, cutanée, système neuroendocrinien, immunité, circulatoire et respiratoire
- **Conseils de vente :**
 - > Les différentes étapes d'un conseil en magasin Bio
 - > Mises en pratique selon les demandes clients
 - > Entraînement au conseil associé



Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LE CONSEIL EN HUILES ESSENTIELLES

DÉCOUVERTE & ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT DANS SON ACTE D'ACHAT

OBJECTIFS

- **Expliquer** à la clientèle ce qu'est une huile essentielle
- **Evaluer** les critères de qualité d'une huile essentielle
- **Connaître** les 20 huiles essentielles les plus couramment utilisées
- **Connaître** les limites et les précautions d'emploi
- **Pratiquer** un conseil unitaire ou associé

THÈMES DÉVELOPPÉS



- **Définition de l'huile essentielle :**
 - > Empreinte botanique et biochimique de la plante
 - > L'extraction et l'étiquetage
 - > Composants, mode d'action et toxicité d'huiles essentielles
- **Présentation et utilisation de plus d'une vingtaine d'huiles essentielles (les plus courantes) :**
 - > Précautions d'emploi
 - > Les différentes voies
- **Mise en pratique:**
 - > Aider le client dans son acte d'achat
 - > Présentation des risques de confusions dans le choix des huiles essentielles
 - > Entraînement au conseil associé



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
 - Jeu de rôle
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





LE CONSEIL EN GEMMOTHÉRAPIE & EN FLEURS DE BACH : DÉCOUVERTE & INITIATION AU CONSEIL



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) travaillant dans un magasin bio

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Jeu de rôle
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Connaître** l'histoire de la gemmothérapie et des fleurs de Bach
- **Connaître** les formes d'extraction, méthodes de préparation
- **Connaître** le positionnement dans une offre en phytothérapie
- **Optimiser** le conseil selon les demandes du client

THÈMES DÉVELOPPÉS



- **Gemmothérapie :**
 - > Définition et description (origine, formes galéniques, posologies)
 - > Les vertus des bourgeons (drainage et actions sur les autres sphères)
- **Fleurs de Bach :**
 - > Histoire et description (obtention, posologies)
 - > Le conseil en fonction des différents états psychiques : classement en 7 états
- **Pour chaque thème, cas concrets de conseils et propositions d'associations dans des compositions**



Paris • Lyon • Lille • Colmar • Bordeaux • Bayonne • Caen • Toulouse
Montpellier • Besançon • Rennes • Tours • Toulon • Nantes
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





{4} MANAGEMENT

Apprendre et se perfectionner

« Je constate
un changement
dans la posture
managériale
de mes équipes »

Dans un marché de l'emploi tendu et afin de mieux servir les clients exigeants, il est primordial d'accompagner son équipe en développant leurs compétences managériales. La plus value d'un commerce alimentaire de détail passe par la valeur de ses Hommes.



FORMATIONS

RECRUTER SES COLLABORATEURS	56
LES BASES DU MANAGEMENT	57
MANAGER ET ACCUEILLIR UN NOUVEAU COLLABORATEUR	58
ANIMER, MOTIVER SES COLLABORATEURS	59
ANTICIPER & GÉRER LES CONFLITS ?	60
LES ENTRETIENS DANS LE MANAGEMENT	61
DEVENIR TUTEUR - JOUR 1 - LES CLÉS POUR RÉUSSIR	62
DEVENIR TUTEUR - JOUR 2 - TRANSMETTRE SES COMPÉTENCES SUR LE TERRAIN	63

• Rentrent dans le cadre d'un parcours de formation



RECRUTER SES COLLABORATEURS



Public concerné

- Manager du commerce alimentaire de détail en devenir ou en activité

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
 - Jeux de rôles, mises en situation
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Intégrer** les fondamentaux du recrutement
- **Appliquer** les techniques d'entretien de recrutement
- **Fiabiliser** la qualité de vos recrutements

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Le descriptif de poste : pourquoi et comment le rédiger ?
- La formalisation du besoin.
- La diffusion éventuelle d'une annonce : où et comment ?
- Les critères de sélection.
- Les critères et types de discrimination.
- Les critères d'évaluation / la grille d'évaluation.
- La trame de l'entretien : les questions qui aident à cerner le ou la candidat(e).
- La conduite de l'entretien : le rythme.
- La conclusion.
- La comparaison des grilles d'évaluation sur des éléments factuels.
- La prise de décision.
- L'annonce au/à la candidat(e) retenu(e) / l'annonce à l'équipe.
- L'annonce aux candidats non retenus.



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES BASES DU MANAGEMENT

OBJECTIFS

- Repérer les missions du manager
- Savoir se positionner en tant que manager
- Savoir communiquer avec son équipe

THÈMES DÉVELOPPÉS

- Découvrir les représentations de chacun
- Définir les fonctions d'un leader d'équipe
- Reconnaître les qualités d'un manager au sein d'un magasin
- Identifier l'évolution des modèles de management
- Se situer à l'aide d'un auto-diagnostic
- Manager des collaborateurs différents
- Développer sa capacité à communiquer, à écouter
- Développer une autorité bienveillante
- Faire passer un message d'une manière positive



Public concerné

- Manager du commerce alimentaire de détail en devenir ou en activité
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
 - Jeux de rôles, mises en situation
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





MANAGER & ACCUEILLIR UN NOUVEAU COLLABORATEUR



Public concerné

- Manager du commerce alimentaire de détail en devenir ou en activité

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Jeux de rôles, mises en situation
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Appréhender** les pratiques managériales au quotidien
- **Découvrir** et analyser son style de management
- **Se donner les moyens** de réussir l'accueil d'un nouveau collaborateur

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Les compétences clés du manager
- Les différents rôles de l'encadrant
- La notion de l'équipe
- L'évolution de la relation manager - managé
- Les repères de communication pour mieux gérer les relations
- L'accueil d'un nouveau collaborateur : les principes et les enjeux
- Les étapes à mettre en œuvre pour réussir l'accueil
- Le suivi et l'accompagnement
- L'ajustement de son style de management au niveau du collaborateur



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



ANIMER, MOTIVER SES COLLABORATEURS

OBJECTIFS

- **Connaître** les leviers de la motivation
- **Adopter** les attitudes qui motivent l'équipe
- **Motiver** par son management au quotidien

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Découvrir les clés de la motivation individuelle et collective
- Identifier les sources de motivation de chacun
- Définir les leviers de la motivation
- Devenir un meneur d'équipe motivant
- Favoriser l'autonomie de l'équipe par la délégation
- Développer la cohésion de l'équipe
- Motiver par 10 moyens
- Diagnostiquer ses pratiques
- Renforcer la motivation par les outils du meneur d'équipe
- S'entraîner à utiliser ces outils au travers de mises en situation



Public concerné

- Manager du commerce alimentaire de détail en devenir ou en activité
- ✓ Pré-requis : connaître les bases du management



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Jeux de rôles, mises en situation
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





ANTICIPER & GÉRER LES CONFLITS



Public concerné

- Manager du commerce alimentaire de détail en devenir ou en activité
- ✓ Pré-requis : connaître les bases du management



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Jeux de rôles, mises en situation
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Acquérir** les outils pour résoudre les conflits
- **Renforcer** l'affirmation de soi
- **Appréhender** les moyens d'identification des différents types de conflits

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Identifier les différents types de conflits
- Gérer le conflit à partir d'une approche de communication non violente
- Savoir s'affirmer ou comment adopter une attitude assertive
- Mettre en œuvre des solutions adaptées aux différentes situations de management



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES ENTRETIENS DANS LE MANAGEMENT

OBJECTIFS

- **Cerner** les spécificités liées aux différents entretiens
- **Maîtriser** et conduire les différents types d'entretiens managériaux

THÈMES DÉVELOPPÉS



- **L'entretien professionnel :**
 - > Renforcer les échanges sur le travail en donnant au salarié la possibilité de donner son opinion sur celui-ci et donc de s'impliquer dans l'évolution de son poste
- **L'entretien d'évaluation ou entretien annuel :**
 - > Evaluer les résultats, fixer de nouveaux objectifs, faire progresser le salarié
- **L'entretien de motivation :**
 - > Maintenir une communication motivationnelle dans son poste de manager
- **L'entretien de recadrage et/ou de sanction :**
 - > Recadrer le collaborateur suite à un dysfonctionnement et rechercher des leviers efficaces de solutions durables

! Depuis le 7 mars 2014, l'entretien professionnel doit être mis en place dans toutes les entreprises quel que soit son effectif.



Public concerné

- Manager du commerce alimentaire de détail en poste maîtrisant les bases du management.
- ✓ Pré-requis : connaître les bases du management



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Jeux de rôle, mises en situation
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





DEVENIR TUTEUR

LES CLÉS POUR RÉUSSIR (JOUR 1)



Public concerné

- Tuteurs de salariés :
 - pour les porteurs de projet
 - pour les alternants
 - pour la transmission de savoir-faire entre seniors et juniors

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Mises en situation
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Adopter** un rôle de tuteur
- **Utiliser** les outils associés à ce rôle
- **Mettre en oeuvre** des outils de planification
- **Utiliser** les techniques de base d'une communication efficace
- **Evaluer** pour formaliser un avis du tuteur motivé

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Le rôle du tuteur : intégrer, professionnaliser, accompagner, évaluer
- Les bases d'une communication efficace : l'attitude relationnelle adaptée aux situations d'apprentissage
- Le maintien et le développement de la motivation du tuteur
- La planification de l'activité du salarié tuteur
- L'évaluation : Comment et quoi évaluer à l'aide des outils d'accompagnement du tuteur (grille d'évaluation des compétences, livret de suivi...)



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



DEVENIR TUTEUR

TRANSMETTRE SES COMPÉTENCES SUR LE TERRAIN (JOUR 2)

OBJECTIFS

- Concevoir un programme de formation interne
- Mettre en œuvre des outils d'accompagnement pédagogique
- Evaluer la progression pédagogique pour l'optimiser
- Définir ses points forts et axes de progrès

THÈMES DÉVELOPPÉS

- La planification des apprentissages avec les ressources mobilisables en fonction du programme du tuteur
- La mise en place d'une situation de travail formatrice
- Les principales techniques de transmission de savoirs et savoir-faire en situation professionnelle
- Les signes de reconnaissance
- Le bilan sur son action en tant que tuteur



Public concerné

- Tuteurs de salariés :
 - pour les porteurs de projet
 - pour les alternants
 - pour la transmission de savoir-faire entre seniors et juniors
- ✓ Pré-requis : avoir effectué la 1^{ère} journée portant sur les clés pour réussir



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Mises en situation
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





{ 5 }

RÉGLEMENTATION HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

Apprendre et se perfectionner

*« Je me sens
valorisé car
mon employeur partage
ses responsabilités
avec moi »*

Face à une réglementation de plus en plus contraignante, nous sommes à vos côtés pour vous aider.

La plus value d'un commerce alimentaire de détail passe par la bonne connaissance et l'application des pratiques réglementaires.



FORMATIONS

PANORAMA DES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES
DU COMMERCE ALIMENTAIRE DE DÉTAIL

66

L'HYGIÈNE : LES BONNES PRATIQUES
DANS LE COMMERCE ALIMENTAIRE DE DÉTAIL

67

L'ACTUALISATION DES BONNES PRATIQUES D'HYGIÈNE DANS LE COMMERCE
ALIMENTAIRE DE DÉTAIL

68

LES GESTES & POSTURES

69

SAUVETEUR SECOURISTE AU TRAVAIL (FORMATION INITIALE)

70

ADAPTER SON COMPORTEMENT FACE AU VOL À MAIN ARMÉE

71

LA GESTION DES VOLS À L'ÉTAGE

72



PANORAMA DES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES DU COMMERCE ALIMENTAIRE DE DÉTAIL



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés

✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Connaître** la réglementation et la législation s'appliquant aux métiers du commerce alimentaire de détail

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Les obligations comptables des commerçants
- La protection juridique, la protection du nom commercial
- Le contrôle du commerçant par la DIRECCTE et autres administrations
- Les obligations légales en matière de sécurité
- L'accessibilité des personnes handicapées
- L'affichage des prix
- La traçabilité (fruits & légumes, produits frais, charcuterie)
- Les spécificités réglementaires des produits issus de l'agriculture biologique
- Les affichages obligatoires
- La lutte contre le bruit
- La diffusion de musique et d'images dans votre commerce
- Le contrôle des appareillages de pesées
- Le respect de l'environnement
- La vente en dehors du local commercial
- Les horaires d'ouverture et de fermeture de votre commerce
- La responsabilité sociale des entreprises



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES BONNES PRATIQUES D'HYGIÈNE DANS LE COMMERCE ALIMENTAIRE DE DÉTAIL

OBJECTIFS

- **Rappeler** les principes de base de l'hygiène alimentaire
- **Connaître** le contexte réglementaire et la méthode HACCP
- **Respecter** les bonnes pratiques d'hygiène
- **Identifier** les dangers et CCP à toutes les étapes et notamment sur les postes de travail
- **Savoir réagir** en cas de non conformité ou alerte sanitaire
- **Mettre en oeuvre** les actions correctives nécessaires

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Les principes d'hygiène alimentaire
- L'actualité réglementaire & la méthode HACCP
- Les bonnes pratiques d'hygiène, points déterminants (autocontrôles) et procédures HACCP
- La gestion de la traçabilité des denrées et des autocontrôles

 *La formation à l'hygiène est une formation obligatoire.*



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage à fournir en cas de contrôle

Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





ACTUALISATION DES BONNES PRATIQUES D'HYGIÈNE DANS LE COMMERCE ALIMENTAIRE DE DÉTAIL



Public concerné

- Professionnel du commerce alimentaire de détail ayant déjà suivi une formation hygiène

✓ Pré-requis : avoir suivi la formation « les bonnes pratiques d'hygiène »



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Mettre à jour** vos connaissances et compétences en termes d'hygiène dans le commerce alimentaire de détail.
- **Mesurer** les écarts entre vos pratiques professionnelles quotidiennes et la réglementation en vigueur.

THÈMES DÉVELOPPÉS



- **Etude des documents internes de votre entreprise :**
 - > Analyse des supports dans le fond et la forme
 - > Analyse des contenus complétés par l'équipe en magasin
 - > Constat et mesure des écarts au regard de la réglementation hygiène en vigueur
- **Actualisation de votre formation hygiène :**
 - > Apports théoriques actualisés quant à la réglementation hygiène en vigueur



Les documents de gestion de votre démarche hygiène en magasin sont indispensables lors de cette formation



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



LES GESTES & POSTURES

OBJECTIFS

- **Former** et impliquer les professionnels dans une démarche de prévention en prenant conscience de ses capacités physiques, mais aussi des risques et exigences de la manutention manuelle
- **Définir** les règles de protection dorso-lombaire et être en mesure de les adapter dans son travail

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Zones de fragilité du corps
- TMS (Troubles Musculo-Squelettiques)
- Maladies professionnelles musculo-squelettiques
- Effets des troubles musculo-squelettiques
- Gestes professionnels et leurs conséquences
- Principes de l'économie d'effort
- Gestes à éviter
- EPI (Equipement Protection Individuelle)



Public concerné

- Professionnel du commerce alimentaire de détail en posture de manutention

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques
 - Mise en pratique des bons gestes
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





SAUVETEUR SECOURISTE AU TRAVAIL

(FORMATION INITIALE)

12
heures



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
- Supports de formation
- Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage
- ✓ Certificat de Sauveteur Secouriste du Travail de l'INRS, valable au maximum 24 mois, délivré au candidat qui a participé activement à l'ensemble de la formation et fait l'objet d'une évaluation favorable de la part du formateur.

OBJECTIFS

- **Pouvoir** intervenir efficacement face à une situation d'accident et dans le respect de l'organisation de l'entreprise et des procédures spécifiques fixées en matière de prévention
- **Mettre** en application ses compétences au profit de la santé et sécurité au travail

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Réaliser une protection adaptée
- Examiner la (les) victime(s) avant et après la mise en œuvre de l'action choisie en vue du résultat à obtenir
- Faire alerter ou alerter en fonction de l'organisation des secours dans l'entreprise
- Secourir la (les) victime(s) de manière appropriée
- Situer son rôle de SST dans l'organisation de la prévention de l'entreprise
- Mettre en œuvre ses compétences en matière de protection (situation d'accident) au profit d'actions de prévention
- Informer les personnes désignées dans le plan d'organisation de la prévention de l'entreprise de la / des situation(s) dangereuse(s) repérée(s)



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



ADAPTER SON COMPORTEMENT FACE AU VOL À MAIN ARMÉE

OBJECTIFS

- **Adapter** son comportement aux risques de VAMA (vol à main armée)
- **Mieux appréhender** ce que le droit autorise et ce qu'il interdit
- **Gérer** son stress et celui de son entourage
- **Amoinrir** le choc psychologique en recueillant des éléments pouvant participer à « la manifestation de la vérité »

THÈMES DÉVELOPPÉS



- Définition - Historique - Statistiques en France
- Notions de droit
- Attitudes préventives à adopter avant la commission d'un VAMA
- Attitudes à adopter pendant le VAMA
- Attitudes post VAMA
- Le stress et ses effets physiologiques



Public concerné

- Chef d'entreprise et salarié(e) du commerce alimentaire de détail
- ✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique
 - Mise en situation
 - Supports de formation
 - QCM vérifiant les connaissances
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr





GESTION DES VOLS À L'ÉTALAGE



Public concerné

- Professionnel du commerce alimentaire de détail et manager pour la partie Vol interne

✓ Pré-requis : aucun



Moyens, outils et méthodes pédagogiques

- Apport théorique et exercices pratiques
 - Mises en situation (repérage et application des fondamentaux)
 - Supports de formation
 - Suivi post-formation afin d'évaluer les difficultés d'application et les bénéfices apportés
- ✓ Attestation de stage

OBJECTIFS

- **Adapter** son comportement face à un vol client
- **Connaître** le cadre juridique de ces différentes situations
- **Adapter** son comportement face à un vol interne (réservé aux managers)

THÈMES DÉVELOPPÉS



- **Définition**
- **Statistiques**
- **Vol par le client :**
 - > Législation en cours
 - > Profil du mis en cause
 - > Motif et repérage du vol
 - > Conduite à tenir lors de la découverte du vol
 - > Se préserver
 - > Méthodes de lutte contre le vol : Caméras de vidéosurveillance, agents de sécurité, vigilance des employés, politique de la direction...

Réservé aux managers (4 h en plus)

- **Vol interne :**
 - > Conduite à tenir
 - > Procédures légales en vigueur
 - > Sanctions disciplinaires
 - > Sanctions pénales
 - > Quid du règlement intérieur



Paris • Lyon • Toulouse • Marseille • Bordeaux • Nantes • Strasbourg
Retrouvez les dates de cette formation sur www.unfd.fr



NOTRE UNION FAIT VOTRE FORCE



L'UNFD représente et défend les commerçants de l'alimentation spécialisée à travers ses deux syndicats nationaux qui lui sont affiliés : Synadis Bio et UMAP.

► Vous êtes Spécialiste en produits biologiques - Rejoignez Synadis Bio

Synadis Bio vous représente au niveau national et œuvre au quotidien à la défense des intérêts de la filière Bio, à travers ses nombreuses relations avec d'autres acteurs majeurs du monde la Bio tels que l'Agence Bio, Synabio, Natexbio, salon Natexpo etc. ainsi qu'au développement des métiers de la Bio par la mise en place de modules de formation adaptés aux besoins et attentes du commerce Bio spécialisé.

Synadis BIO

Synadis Bio existe depuis 1999 et a été créé à partir d'un collège de chefs d'entreprise de magasins spécialisés Bio. Nous œuvrons au quotidien à la défense des intérêts de la filière Bio, ainsi qu'au développement des métiers de la Bio par la mise en place de modules de formation adaptés aux besoins et attentes des magasins spécialisés Bio. Nous représentons à ce jour plus de 1000 magasins spécialisés adhérents (60% de nos entreprises adhérentes sont des magasins bio indépendants, 40% sont en réseau). Ce qui assoit notre légitimité à vous représenter. Rappelons que **nous sommes à travers l'UNFD le seul Syndicat Bio candidat à la représentativité patronale, du fait de notre légitimité et de notre ancienneté** à défendre les intérêts des magasins spécialisés Bio.

Renseignements et adhésion : www.synadisbio.com – Tél. : 09 66 85 35 26

► Vous êtes Primeur, Spécialiste en épicerie fine, commerçant de l'alimentation de proximité... Rejoignez l'UMAP

En tant que commerçant de proximité vous devez être informé, protégé et défendu, savoir communiquer, innover, s'adapter... Créée par des commerçants pour des commerçants, l'UMAP vous accompagne au quotidien. Aux côtés de l'UNFD, l'UMAP développe de nombreux partenariats au sein de la filière fruits et légumes mais également auprès de différents acteurs du commerce pour vous proposer des outils et services adaptés à votre activité.



Renseignements et adhésion : www.umapinfo.fr – Tél. : 01 55 43 31 68



En adhérant à Synadis Bio ou à l'UMAP, vous bénéficiez de services dédiés vous permettant de :

- **Travailler l'esprit tranquille** - accompagnement juridique sur simple appel en droit social et commercial (bail commercial, gestion du personnel...)
- **Être protégé** - protection juridique ou responsabilité civile marché en cas de litige, etc
- **Être informé** - abonnement au Magazine CAPS, mensuel du commerce alimentaire de proximité et newsletter régulière par mail
- **Vous former** - offre de formations adaptées à votre activité et pouvant être prises en charge (diagnostic du rayon, management, corbeille de fruits & légumes, Les Essentiels de la Bio...)
- **Dynamiser vos ventes** - outils d'animation pour votre magasin ou votre étal de marché (affiches, kits, logo Primeur sélectionneur de saveurs ...)
- **Profiter de la voix de l'UNFD** qui représente vos intérêts auprès des pouvoirs publics, valorise les métiers du commerce et contribue à l'élaboration de la politique sociale.



BULLETIN D'INSCRIPTION À UNE FORMATION

Merci de remplir un bulletin d'inscription par stagiaire

FORMATION

Intitulé:
Date:
Lieu:
Formateur:

POINT DE VENTE

Raison sociale de l'entreprise:
N°: Rue:
Code postal: Ville:
N° de SIRET de l'entreprise: ____ ____ ____ ____
Contact (Chef d'entreprise ou son représentant):
N° Tel: ____ ____ ____ ____ N° Fax: ____ ____ ____ ____
Email:

POINT DE VENTE

☐ Salarié de la branche (CCN 3244) ☐ Salarié autre branche ☐ TNS (commerçant)
☐ TNS (Artisan) ☐ Demandeur d'emploi ☐ Autre:

Prénom et Nom du stagiaire:
Date de naissance du stagiaire:
Sexe: ☐ Féminin ☐ Masculin
N° Tel du stagiaire: ____ ____ ____ ____
Email du stagiaire:

☐ Ouvrier non qualifié ☐ Ouvrier Qualifié ☐ Employé
☐ Agent de Maîtrise - technicien ☐ Ingénieur - Cadre ☐ Dirigeant Salarié
Niveau de formation du stagiaire :
☐ Maîtrise ☐ Licence ☐ Bac+2
☐ BAC ou niveau BAC ☐ CAP BEP ☐ <3e

CONDITIONS DE PRISE EN CHARGE

Pour les salariés, dont l'entreprise applique la CCN 3244 et est à jour de ses cotisations formations à l'AGEFOS PME, la formation est entièrement prise en charge (sous réserve de validation par l'organisme de formation).

Pour les autres cas, nous contacter.

Les frais de déplacements et d'hébergement ne sont pas pris en charge.

MODALITES D'INSCRIPTION

Pour toute inscription, veuillez nous retourner, au plus tard 1 mois avant le stage, le bulletin d'inscription accompagné :

- **Pour les salariés** : du dernier bulletin de paie
- **Pour les TNS Commerçants** : de l'attestation de versement (ou de dispense) de la contribution au Fonds d'Assurance Formation au RSI
- **Pour les TNS Artisans** : de l'extrait d'inscription au Répertoire des Métiers (D1)

Par Mail: formations@unfd.fr

Par Fax: 01.55.31.82.41

Par Courrier :

Organisme de Formation - UNFD - 5, rue des Reculettes - 75013 PARIS
(Tél : 01.55.43.31.91)

Au plus tard 8 jours avant le stage, une convocation sera envoyée.



**SEULS LES DOSSIERS RECUS DANS LES TEMPS
ET COMPLETS SERONT PRIS EN COMPTE
NE PAS OUBLIER DE DATER, SIGNER ET TAMPONNER AU VERSO**

RÈGLEMENT INTÉRIEUR Pour les stagiaires en formation

Préambule

Le présent règlement est établi conformément aux dispositions des articles L.6352-3 et L.6352-4 et R.6352-1 à R.6352-15 du Code du travail. Il s'applique à tous les stagiaires, et ce pour la durée de la formation suivie.

Article 1 : Hygiène et sécurité

- 1.1** La prévention des risques d'accidents et de maladies est impérative et exige de chacun le respect total de toutes les prescriptions applicables en matière d'hygiène et de sécurité. A cet effet, les consignes générales et particulières de sécurité en vigueur dans l'organisme, lorsqu'elles existent, doivent être strictement respectées sous peine de sanctions disciplinaires.
- 1.2** Lorsque la formation a lieu sur le site de l'entreprise, ou sur un site extérieur, les consignes générales et particulières d'hygiène et de sécurité applicables sont celles en vigueur sur le site.
- 1.3** Les stagiaires doivent prendre connaissance des consignes d'incendie et du plan de localisation ; ils doivent signaler immédiatement tout danger dont ils auraient connaissance et suivre les consignes données par l'animateur, le responsable ou toute personne habilitée.
- 1.4** Tout accident, même mineur, survenu à l'occasion ou en cours de formation doit être immédiatement signalé par la victime ou les personnes témoins à l'animateur, au responsable ou à toute personne habilitée à intervenir.

Article 2 : Discipline

- 2.1** Les stagiaires sont tenus de respecter les horaires du stage dont ils ont été préalablement informés. Ils doivent signaler sans délai à l'organisme de formation ou directement à l'animateur tout retard ou absence. Une fiche de présence est obligatoirement signée matin & après-midi et remise à l'animateur.
- 2.2** Les stagiaires doivent se présenter au lieu de formation convenue dans une tenue décente et adopter en toute circonstance un comportement correct et respectueux.
- 2.3** Il est formellement interdit aux stagiaires :
 - de fumer au sein des locaux
 - d'introduire des boissons alcoolisées dans les locaux de l'organisme ;
 - de se présenter aux formations en état d'ébriété ;
 - de manger dans les salles de cours ;
 - d'utiliser leurs téléphones portables durant les sessions ;
- 2.4** Chaque stagiaire est responsable du matériel qui lui est confié en vue de sa formation ; il doit l'utiliser conformément à sa destination et le conserver en bon état.
- 2.5** Chaque stagiaire doit restituer en fin de stage l'ensemble du matériel et supports qui lui ont été confiés, à l'exception des supports pédagogiques destinés à être conservés et expressément désignés comme tel par le formateur.
- 2.6** Il est formellement interdit, sauf accord express et préalable, d'enregistrer ou de filmer les sessions de formations. La documentation pédagogique remise lors des sessions est protégée au titre des droits d'auteur et ne peut être réutilisée que pour un usage personnel.

Article 3 : Sanctions

- 3.1** Tout agissement considéré comme fautif par la direction de l'organisme de formation pourra, en fonction de sa nature et de sa gravité, faire l'objet de l'une ou l'autre des sanctions ci-après par ordre croissant d'importance :
 - Avertissement écrit par le Président de l'organisme de formation ;
 - Blâme
 - Exclusion définitive de la formation
- 3.2** Aucune sanction ne peut être infligée au stagiaire sans que celui-ci ne soit informé dans le même temps et par écrit des griefs retenus contre lui. Lorsque l'organisme de formation envisage une prise de sanction, il convoque le stagiaire par lettre recommandée avec accusé de réception ou remise à l'intéressé contre décharge en lui indiquant l'objet de la convocation, la date, l'heure et le lieu de l'entretien, sauf si la sanction envisagée n'a pas d'incidence sur la présence du stagiaire pour la suite de la formation.
- 3.3** Au cours de l'entretien, le stagiaire a la possibilité de se faire assister par une personne de son choix, stagiaire ou salarié de l'organisme de formation. La convocation mentionnée à l'article précédent fait état de cette faculté. Lors de l'entretien, le motif de la sanction envisagée est indiqué au stagiaire : celui-ci a alors la possibilité de donner toute explication ou justification des faits qui lui sont reprochés.
- 3.4** Lorsqu'une mesure conservatoire d'exclusion temporaire à effet immédiat est considérée comme indispensable par l'organisme de formation, aucune sanction définitive relative à l'agissement fautif à l'origine de cette exclusion ne peut être prise sans que le stagiaire n'ait été au préalable informé des griefs retenus contre lui et, éventuellement, qu'il ait été convoqué à un entretien.
- 3.5** Toute sanction fait l'objet d'une notification écrite et motivée au stagiaire sous forme lettre recommandée, ou d'une lettre remise contre décharge. L'organisme de formation informe concomitamment l'employeur, et éventuellement l'organisme paritaire prenant à sa charge les frais de formation, de la sanction prise.

Article 4 : Représentation des stagiaires

- 4.1** Lorsqu'un stage a une durée supérieure à 500 heures, il est procédé à l'élection d'un délégué titulaire et d'un délégué suppléant en scrutin uninominal à deux tours. Tous les stagiaires sont électeurs et éligibles, sauf les détenus admis à participer à une action de formation professionnelle.
- 4.2** L'organisme de formation organise le scrutin qui a lieu pendant les heures de formation, au plus tôt 20 heures, au plus tard 40 heures après le début du stage. En cas d'impossibilité de désigner les représentants des stagiaires, l'organisme de formation dresse un PV de carence qu'il transmet au préfet de région territorialement compétent.
- 4.3** Les délégués sont élus pour la durée de la formation. Leurs fonctions prennent fin lorsqu'ils cessent, pour quelque cause que ce soit de participer à la formation. Si le délégué titulaire et le délégué suppléant ont cessé leurs fonctions avant la fin de la session de formation, il est procédé à une nouvelle élection dans les conditions prévues aux articles R.6352-9 à R.6352-12.
- 4.4** Les représentants des stagiaires font toute suggestion pour améliorer le déroulement des stages et les conditions de vie des stagiaires dans l'organisme de formation. Ils présentent toutes les réclamations individuelles ou collectives relatives à ces matières, aux conditions d'hygiène et de sécurité et à l'application du règlement intérieur.

Article 5 : Responsabilité de l'organisme de formation en cas de vol ou détérioration des biens des stagiaires

Les stagiaires sont responsables de leurs effets personnels. L'organisme de formation décline toute responsabilité en cas de perte, vol ou détérioration des objets personnels de toute nature apportés ou déposés par les stagiaires dans les locaux où se déroule la formation.

**Le stagiaire reconnaît avoir pris connaissance du règlement intérieur
que le chef d'entreprise lui a transmis.**

MENTIONS OBLIGATOIRES : DATE, TAMPON ET SIGNATURE DU CHEF D'ENTREPRISE

Date ... / ... / ...

Tampon et Signature
du Chef d'entreprise



