

# Optimiser la gestion du rayon boucherie



## Objectifs :

Maîtriser les techniques de gestion  
Développer ses marges



**DURÉE** : 2 jours

## PROGRAMME :

Les points clés pour bien gérer un rayon boucherie traditionnel et libre-service  
Les méthodes et outils pour maîtriser l'assortiment, l'implantation, l'approvisionnement et la gestion

### Déroulé :

- Analyser les performances du rayon
- Connaître les calculs commerciaux
- Optimiser ses stocks
- Les inventaires
- Choix des fournisseurs
- Savoir négocier les prix d'achat
- Bien travailler le produit
- Promotions et contre-promotions
- La démarque et les pertes
- Les relevés de prix concurrents
- Appliquer les bons prix de vente
- Les différentes marges
- Les rendements PAD et carcasse
- L'impact du poids promo sur la marge
- Fixer ses objectifs et plan d'action

### METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- QCM – Quiz
- Etude de cas - Mise en situation
- Apports théoriques
- Compte-rendu à chaud
- Synthèse de formation

## LE FORMATEUR

Nom, prénom	Diplôme(s) / qualification(s)	Expériences professionnelles (Dans l'enseignement et dans le domaine du commerce et de la Distribution)
<p><b>FONTAINE</b> Evence</p>	<p>CAP et BP boucherie charcuterie et une mention complémentaire en traiteur</p>	<p><u>Enseignement</u> : Formateur Commerce et Grande Distribution spécialisé dans les métiers de la boucherie, charcuterie, traiteur, fromage concept pizza et snacking depuis 2007</p> <p><u>Domaine Commerce et Distribution</u> : CAP et BP Boucherie et formateur dans le domaine</p>
<p>Fils de boucher-charcutier, j'ai commencé l'apprentissage de mon métier dès mon plus jeune âge en accompagnant mon père dans les fermes pour les achats d'animaux, au laboratoire pour la préparation des produits et à la vente durant les week-end et vacances scolaires.</p> <p>En 1987, je rentre à l'Institut Technique des métiers de l'Alimentation de Tournai (B) pour un CAP et BP boucherie charcuterie et une mention complémentaire en traiteur.</p> <p>Très tôt, j'ai eu la volonté de transmettre mon savoir et après avoir acquis une solide expérience auprès de différentes entreprises de l'artisanat et de la grande distribution, je suis devenu formateur en février 2007.</p> <p>Depuis cette date, j'accompagne, dans leur développement professionnel, des chefs de rayons, employés de commerce et stagiaires en reconversion pour les métiers de la boucherie, charcuterie, traiteur, fromage, concept pizza et snacking.</p> <p>Le métier de formateur exige une grande propension à s'adapter, chaque semaine, à de nouveaux stagiaires aux personnalités différentes avec une faible ou importante expérience.</p> <p>Le formateur doit rassurer et ne jamais juger des stagiaires souvent inquiets de devoir changer les habitudes, apprendre de nouvelles techniques ou embrasser un nouveau métier.</p> <p>Après toutes ces années, j'ai toujours plaisir de transmettre mon savoir et de faire grandir les personnes que je rencontre et forme.</p>		