



Bulletin d'inscription

A retourner au plus tard
2 semaines avant la formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

CTIFL - Christelle Chevreuil
97 boulevard Pereire
75017 PARIS
contact.formation@ctifl.fr

ANNULATIONS & REPORTS

En cas de dédit par l'entreprise à moins de 10 jours ouvrables avant le début de l'action de formation, ou abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l'organisme retiendra sur le coût total, les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action, conformément aux dispositions de l'article 920-9 du code du travail.

Si le nombre de stagiaires est insuffisant pour garantir l'efficacité pédagogique de la formation, le CTIFL se réserve la possibilité de reporter ou annuler la session, au plus tard une semaine avant la date prévue.

RÈGLEMENT

Montant en euros :

Par chèque à l'ordre du CTIFL

Par virement bancaire

IBAN : FR08 2004 1000 0109 9935
6M02 012

BIC : PSSTFRPPPAR

Date :/...../.....

Signature :

Cachet de la société :

TITRE DE LA FORMATION :

.....
.....
.....

Dates :

Lieu :

ENTREPRISE OU ORGANISME :

Raison sociale :

Adresse :

.....
.....

CP : Ville :

Tél. :

Email :

N° de SIRET :

N° de TVA :

Code APE/NAF :

PARTICIPANT(S) :

Nom et Prénom :

.....
.....

Fonction :

Email :

Nom et Prénom :

.....
.....

Fonction :

Email :

ADRESSE DE CONVOCATION SI DIFFÉRENTE :

.....
.....

RESPONSABLE DE LA FORMATION (ou de l'INSCRIPTION) :

Nom et Prénom :

.....
.....

Email :

FACTURATION :

Si prise en charge de la formation par un OPCO, la facture est à adresser à :

Nom de l'OPCO :

Adresse :

.....
.....

CP : Ville :

Email :

N° de dossier :

Si non, envoi de la facture à l'entreprise.



Centre technique interprofessionnel
des fruits et légumes

97 boulevard Pereire - 75017 PARIS

Tél. 01 87 76 04 00

www.ctifl.fr

N° de déclaration d'activité de l'organisme de formation :
1175 02 14175 - SIRET : 77567579600012

CATALOGUE 2020 / 2021
Formations & Services

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



Marquage au stade détail contraintes réglementaires ou opportunités commerciales



Public :

- Managers, chefs de rayon ou employés magasins fruits et légumes
- Responsables qualité d'entreprises de distribution

- **Connaître** ses droits et devoirs sur l'étiquetage des fruits et légumes frais
- **Savoir dynamiser** l'affichage
- **Proposer** une information consommateur exacte et pertinente

Cette formation concerne à la fois les filières biologiques et les filières conventionnelles.

Marquage au stade détail contraintes réglementaires ou opportunités commerciales

MERCHANDISING
POINT DE VENTE



- Connaître ses droits et devoirs sur l'étiquetage des fruits et légumes frais
- Savoir dynamiser l'affichage
- Proposer une information consommateur exacte et pertinente

FORMATION
À LA DEMANDE
1 journée



Public :

- Managers, chefs de rayon ou employés magasins fruits et légumes
- Responsables qualité d'entreprises de distribution

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateurs

de la formation :
Marie-Hélène
HOCHÉDEZ
Benoît DUFRESNE

Contact Formation :

contact.formation
@ctif.fr



Des services
personnalisés
sont proposés
en complément
de cette formation

Renseignements

Assistance
technique :
contact.formation
@ctif.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Réaliser l'étiquetage des produits, de façon conforme aux exigences réglementaires et attrayante, et précise au regard du consommateur (points de vente, tracts, sites internet).
Maîtriser les règles d'étiquetage des fruits et légumes et d'information du consommateur, pour dynamiser les ventes des produits (en vrac, préemballés, etc.), des corbeilles de fruits et légumes, ou encore pour réaliser des tracts publicitaires ou des sites marchands.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Comprendre l'importance du marquage au stade de détail

- Les enjeux réglementaires
- L'information des consommateurs

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Connaître les règles de commercialisation des fruits et légumes

- Les gammes de fruits et légumes (1^{ère} gamme, produits sommairement préparés, 4^e gamme)

- Les normes de commercialisation

> L'OCM fruits et légumes (règlement (UE) N°543/2011 modifié) :

- Normes spécifiques
- Norme générale et normes facultatives CEE-ONU
- > Les autres textes applicables :
 - Cas particuliers : F&L hors OCM, pomme de terre et banane
 - Les accords interprofessionnels d'Interfel
- Produits soumis à un mode officiel de valorisation de la qualité (AOP, IGP, Label Rouge)

Moyens pédagogiques : exposés, jeux de découverte

3 - Maîtriser les règles de marquage des fruits et légumes

- La réglementation applicable (INCO et publicités hors lieu de vente...)
- Mise en pratique au stade détail : pancartage, tracts publicitaires et vente sur internet

Moyens pédagogiques : exposés, exercices pédagogiques

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation