



## Bulletin d'inscription

A retourner au plus tard  
2 semaines avant la formation

### RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

contact.formation@ctifl.fr  
ou Christelle Chevreuril  
CTIFL - 97 Bd Pereire - 75017 Paris

### 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 3 semaines 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](http://www.ctifl.fr)

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

CATALOGUE 2022  
Formations

MERCHANDISING  
POINT DE VENTE



# Diagnostic et amélioration du point de vente **fruits et légumes**



### Public :

- Managers et chefs de rayon fruits et légumes
- Responsables de magasins
- Primeurs

- **Améliorer** l'offre produit, renforcer l'image fraîcheur
- **Mettre en œuvre** un merchandising adapté
- **Piloter** le rayon avec des indicateurs métiers
- **Booster** son chiffre d'affaires

Pour les stagiaires dans les DOM-TOM, n'hésitez pas à nous contacter pour étudier la possibilité de participer en « distanciel ».

En cas de décisions ministérielles ou forces majeures, certaines formations peuvent passer en « distanciel ».

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

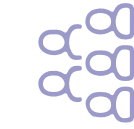
# Diagnostic et amélioration du point de vente **fruits et légumes**

MERCHANDISING  
POINT DE VENTE



- Améliorer l'offre produit, renforcer l'image fraîcheur
- Mettre en œuvre un merchandising adapté
- Piloter le rayon avec des indicateurs métiers
- Booster son chiffre d'affaires

FORMATION  
À LA DEMANDE  
1 journée



## Public :

- Managers et chefs de rayon fruits et légumes
- Responsables de magasins
- Primeurs

## Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

## Animateurs de la formation :

Didier BENAC  
Benoît DUFRESNE  
Jérôme TISSERAND

Contact Formation :  
contact.formation  
@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

## Renseignements Assistance technique :

contact.formation  
@ctifl.fr

## OBJECTIFS DE FORMATION

Savoir évaluer les forces et les faiblesses du point de vente ou du rayon. Être capable de créer des outils d'analyses et d'aide à la décision et au pilotage. Améliorer les performances globales (CA, taux de pénétration, marges, image, etc.).

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

### 1 - Connaître les modes de consommation et les lieux d'achats des consommateurs

- Étude du baromètre CTIFL

*Moyens pédagogiques : exposés, supports audiovisuels*

### 2 - Définir le positionnement du magasin et son environnement concurrentiel

*Moyens pédagogiques : exercices d'application*

### 3 - Élaborer une grille de diagnostic du point de vente ou du rayon fruits et légumes

- Aménagement de l'espace, de la réserve, circulation, mobiliers, systèmes d'encaissement
- Marchandising, assortiment, présentation, implantation, entretien des produits
- Communication client, animation et promotion

*Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application*

### 4 - Appliquer la grille de diagnostic en situation réelle

- Réalisation et interprétation du diagnostic
- Points critiques et améliorations recherchées, solution envisagées
- Validation des mesures correctives

*Moyens pédagogiques : exercices d'application*

### 5 - Piloter le point de vente ou le rayon fruits et légumes

- Sélection d'indicateurs métiers et d'éléments d'aide à la décision
- Indicateurs de performances/Ratios/Attractivité
- Tableau de bord

*Moyens pédagogiques : démonstration d'outils, exemples d'application*

### 6 - Maîtriser l'organisation du travail

- Analyse des tâches et de l'organisation du travail en point de vente ou sur le rayon

*Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application*

## MODE D'ÉVALUATION

Quiz

## DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation