

# Savoir créer un rayon boucherie, charcuterie et traiteur en libre-service et en vente à emporter

## Contexte

*Vous souhaitez développer la vente de produits pré-emballés en libre-service. Comprendre les implications techniques et réglementaires permet d'être efficace dans la réalisation de votre projet.*

## Objectifs de la formation

Savoir créer un rayon en libre-service conforme aux attentes de la clientèle et à la réglementation.

## Objectifs pédagogiques

Connaitre les différentes techniques pour conditionner les différentes catégories d'aliment.

Connaitre la réglementation sur l'étiquetage

## Public

Chef d'entreprise, conjoint collaborateur, responsable de boutique

**Pour le public en situation d'handicap, nous contacter au 0663089412 ou**

**[eresche@crealiformation.com](mailto:eresche@crealiformation.com)**

## Moyen d'encadrement

Mme Emmanuelle Resche, Ingénieur Microbiologiste, formatrice consultante indépendante.

Responsable Innovation et formatrice pendant 13 ans au Pôle d'Innovation des charcutiers traiteurs au sein de Ceproc.

## Pré requis

Comprendre la langue française

## Durée

En distanciel de 4 à 7h de formation

En présentiel sur 1 à 2 jours (7h à 14h) : temps déterminé en fonction du nombre de recettes travaillées sur site

## Coût

En distanciel : sur devis dans la limite de 100€ / h

En présentiel : sur devis dans la limite de 420€ par jour et par personne

## Lieu et dates de formation

Formation en intra-entreprise ou en inter-entreprise avec la possibilité d'organiser cette formation en tout ou partie en distanciel - Dates à déterminer

## Contenu de la formation

- Comprendre la démarche pour créer un rayon en libre-service attractif
- Savoir utiliser les bonnes techniques de conditionnement adapté aux produits (viandes fraîches, charcuterie, plats cuisinés, pâtisseries)
  - o Conditionnement sous film, en barquette operculées, en bocal
  - o Conditionnement sous vide ou sous atmosphère modifié
- Savoir déterminer les durées de vie et les méthodes de vérification
  - o Connaitre les exigences règlementaires du règlement INCO : Dénomination de vente (code des usages de la charcuterie version 2016, arrêté du 10 juillet 2014 modifiant l'arrêté du 18 mars 1993 relatif à la publicité des prix des viandes de boucherie et de charcuterie, Liste des ingrédients, Allergènes, Valeur nutritionnelle, Origine des viandes...
  - o Savoir informer et valoriser la démarche auprès de ses clients : Affichage en boutique, video, Information orale des clients, Réseaux sociaux, Site internet

## Méthodes et moyens pédagogiques

Exposé interactif, Exercices pratiques

Livret stagiaire

## Modalité de Suivi

Feuille d'émargement des stagiaires par demi-journée

Attestation d'assiduité par stagiaire

## Modalité d'évaluation des résultats

Quiz sur les connaissances abordées pendant la formation

Evaluation de satisfaction des stagiaires

**Acquis de la formation :** Attestation de suivi de formation