



### OFFRE FORMATION

# **Module 2 - "Optimiser les Performances** du Linéaire Vins. Les clés pour un merchandising performant"

Formation Présentiel ou Blended-Learning ... parce que sans dégustation, les connaissances ne restent que théoriques!

Pour répondre aux besoins des Chefs de Rayon Liquides et de leurs collaborateurs et pour plus de flexibilité, VERTHÉMIS TRAINING CENTER propose ces formations selon 2 modalités d'apprentissage:

#### Formation en Présentiel :

Formation en groupe, dans vos locaux ou en Centrale, et personnalisable. Nous Contacter (verthemis@verthemis.com ou Tel: 02 41 54 38 82) pour connaître les modalités et dates des sessions.

### Formation Blended-Learning

Les formations Blended-Learning exploitent tous les avantages de la formation à distance pour maximiser le confort de l'apprenant : tous les apports théoriques de l'apprentissage sont mis à disposition sur notre plateforme de formation. L'apprentissage théorique individuel est donc modulable, au rythme de l'apprenant. Des mises en situation, des interactions, de multiples ressources (vidéos, fiches outils, livret pédagogique, module e-learning ...) sont librement accessibles depuis un ordinateur, une tablette ou un téléphone avec connexion wifi, que ce soit de chez lui ou de ses locaux professionnels, indépendamment de sa situation géographique.

Mais le vin ne s'apprenant pas que dans des livres, des séquences présentielles en Centrale ou en Magasin permettent la mise en application personnalisée au travers de dégustations d'une large gamme représentative de vins accompagnés d'échanges avec le formateur et entre les participants.

Bien entendu, certaines de nos formations sont également proposées en 100% à distance. Nous consulter.

# 1- LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Cette formation est proposée soit en Présentiel (7 heures de formation), soit 100% en E-Learning, en accès libre au rythme de l'apprenant (environ 10 heures de formation). Les objectifs sont:
  - Acquérir ou développer les techniques et moyens pour augmenter le chiffre d'affaires du Rayon Liquides par une meilleure performance du rayon et une plus grande satisfaction et fidélisation du client.
  - Pilotage des options et règles de Merchandising et d'implantation de l'offre Vins qui optimisent la rentabilité du linéaire.





- o Acquisition des spécificités des différents univers réglementaires et des différentes familles de vins présentent dans le Linéaire Vins.
- o Sélection des outils et moyens de dynamisation du rayon, de création de valeur sur le Permanent, les Catalogues et les Foires aux Vins.
- o Optimisation des techniques de gestion de stock, des queues d'OP et de Foires aux Vins, et de pilotage de la marge du rayon.

### 2- DUREE DE LA FORMATION

Cette formation comprend une partie à distance, incluant des leçons accessibles au rythme de l'apprenant, des mises en situations et des classes virtuelles, ainsi qu'une partie en **Présentielle permettant des dégustations, échanges et mises en pratiques. La durée totale de la formation est :** 7h00

### 3- A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

#### **PUBLIC CIBLE**

Responsables et manager de Rayons Liquides débutant, Adjoint(e)s de chef de rayon expérimenté, Employé(e)s de rayon évoluant vers des fonctions de Responsable, Responsable rayon découvrant l'Univers Liquides

### **PRÉ-REQUIS**

Une connaissance minimale sur les Vins du Linéaire est souhaitable (Niveau ou équivalent Certificat « Découvreur de l'Univers Vins – Niveau 1 » délivré à l'issue de la formation « Initiation à la Connaissance des Vins du Linéaire » (Ref : Module 1))

# **4- TECHNIQUES ET MOYENS PEDAGOGIQUES**

Le contenu pédagogique est constitué d'apports et d'échanges sur le management et le merchandising du linéaire vins. Des ateliers pratiques et des mises en situation sont proposés tout au long du parcours pour favoriser la transposition dans la situation professionnelle de chacun. Un livret pédagogique est remis à chaque participant. De multiples ressources (vidéos, fiches, modules e-learning ...) sont mises à disposition au cours de la formation et disponibles pendant 6 mois.

La pédagogie se structure autour d'un apport théorique et pratique selon un parcours balisé pour une plus grande sérénité et confort d'apprentissage. La formation à distance permet à l'apprenant de structurer sa progression depuis chez lui ou dans son entreprise sans contrainte ni frais de déplacement.

### 5- PROGRAMME DE LA FORMATION

- Formation en Présentiel ou 100% E-Learning.
- 13 leçons + mises en situation + Certification. Durée : 7 heures en Présentiel ou environ 10 heures en 100% E-Learning
  - o Thème 1 : Comprendre les différents Univers réglementaires du Linéaire Vins: AOP / IGP / VDT / Autres
  - o Thème 2 : Comprendre les différents Univers de types de vins : "Vins tranquilles" / "Vins à bulles" / "Vins Moelleux et Liquoreux"



- o Thème 3 : Se familiariser avec la carte de France des Vins et son application en rayon
- o Thème 4: La réglementation imposée par la DGCCRF et son incidence sur l'implantation du Linéaire
- o Thème 5 : La Présentation des vins dans le linéaire Les règles merchandising Gestion des Univers VDT / VDP et AOC Critères, pertinences et rentabilité Gestion des Univers à bulles Critères, pertinences et rentabilité Mise en situation
- o Thème 6: L'organisation du linéaire par couleur vs par région Critères, pertinences et rentabilité. Impact sur la satisfaction client.
- o Thème 7: La clarté de la présentation de l'offre. Les Règles à respecter qui marchent !.
- o Thème 8 : La gestion des ruptures. Règles et incidence sur la fidélisation client et le pilotage de la marge.
- o Thème 9 : La gestion du permanent vs FAV. Les options possibles. Incidence sur l'image, la rentabilité et la gestion du rayon.
- o Thème 10 : La gestion des reliquats de FAV. Les options possibles et leurs impacts. Mise en situation
- o Thème 11: Comprendre les différents classements des vins
- o Thème 12: Savoir décrypter les mentions figurants sur les étiquettes
- o Thème 13: Bases du conseil clients sur les accords mets-vins
- QCM final de Validation des Acquis.

## 6- VALIDATION DES ACQUIS - CERTIFICAT

En fin de formation, un test permettant à chaque participant d'évaluer son niveau de connaissance, ses acquis et sa capacité à conseiller les clients avec exactitude et professionnalisme, est proposé. Ce test est proposé sous forme de Questionnaire à Questions Multiples (QCM) de 20 questions et couvre l'ensemble des points abordés pendant le Module de Formation.

A l'issue de cette validation des acquis, l'apprenant ayant obtenu un résultat supérieur à 80% de bonnes réponses se verra remettre le :

### Certificat « Gestionnaire de l'Univers Vins - Niveau 2».

# 7- COUT PEDAGOGIQUE

Toutes nos formations sont proposées soit en Blended-Learning, soit en 100% Présentiel.

✓ Blended-Learning: nous consulter pour le devis de l'offre intègrant l'accès à la formation à distance pendant 3 mois ainsi que la partie Dégustations en présentiel.



√ 100% Présentiel : 1 550€ht/jour¹ (15 personnes maximum)

### 8- MODALITE D'INSCRIPTION et MODE DE REGLEMENT

### ✓ Blended-Learning :

L'accès à la formation à distance est ouvert dès réception du règlement. En fin de formation, sera adressé l'ensemble des documents administratifs (convention de formation, feuille d'émargement, programme pédagogique, attestation de formation) ainsi que le Certificat délivré suite à l'examen de certification à distance.

#### ✓ 100% Présentiel:

Une Convention de Formation sera signée avec l'organisation demandeur de la formation (Magasin ou Centrale) qui gérera l'inscription des participants.

Le règlement du coût pédagogique sera réalisé par le Magasin ou la Centrale avant le démarrage du module de formation. En fin de formation, sera adressé l'ensemble des documents permettant la prise en charge des frais de formation par l'organisme collecteur ayant agréé le plan de formation (convention de formation, feuille d'émargement, programme pédagogique, attestation de formation, facture).

Cette formation vient en professionnalisation produits. Elle est adossée à la Certification du « CQP Manager de Rayon » (Code RNCP 34558) et « CQP Employé de Commerce » (Code RNCP 32447).

Pour les salariés d'une entreprise adhérente à la Fédération du Commerce et de la Distribution, cette formation facilite la validation du bloc de compétence "Produit Vins et Spiritueux" du Certificat de Qualification Professionnelle "Vente de Vins et Spiritueux". Pour les autres une attestation de formation est délivrée à l'issue de l'intégralité du parcours.

Nos actions de formation sont réalisées et facturées conformément à nos Conditions Générales.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Inclus le déplacement du Formateur. Ne comprend pas le matériel, les vins dégustés, location éventuelle de salle.