

CATALOGUE DE FORMATION 2020





NOS FORMATIONS PRODUITS DE LA MER

CONNAISSANCE ET DÉCOUPES DES PRODUITS DE LA MER

Page 4

BIEN VENDRE ET FIDÉLISER AU RAYON PRODUITS DE LA MER

Page 5

AVOIR UN RAYON PRODUITS DE LA MER DYNAMIQUE ET ANIMÉ

Page 6

CRÉATION ET FABRICATION DE PRODUITS ÉLABORÉS. TRAITEUR DE LA MER

Page 7



CONNAISSANCE ET DÉCOUPES DES PRODUITS DE LA MER

Nature de l'action conformément à l'article L6313-1 du Code du travail:

Adaptation et développement des compétences des salariés.

PUBLIC: Employés, Vendeurs, Managers, cadres des produits de la mer.

Pré-requis : Travailler en rayon poissonnerie ou en poissonnerie traditionnelle

DUREE:

2 jour soit 14 heures

Programme

1. Les techniques aquacoles et engins de pêche :

- Les différentes techniques et engins.
- Les types d'élevage: Aquaculture, pisciculture, conchyliculture, mytiliculture, ostréiculture.
- Les impacts des modes de production sur la qualité

2. Les caractéristiques inhérentes aux principales espèces de poissons, coquillages et crustacés:

- Identification de chaque produit (origine, milieu, tailles et calibres, noms et appellations...)
- Les périodes de capture/production (saisonnalité, calendrier des ventes, argumentaire client...)

3. Les techniques de transformation de base

- Pelage, filetage, éviscération, écorchage...
- Le rendement matière.
- La gestuelle selon la taille, l'anatomie, la présentation...
- Les autres paramètres ayant un impact sur la qualité du produit fini.
- Analyse des critères: Texture de la chair, qualité du parage et du désarêtage, etc...

4. La fraîcheur/qualité des produits

- L'évaluation du niveau de fraîcheur/qualité des produits, à l'aide des critères organoleptiques.
- Les spécificité des coquillages, mollusques et crustacés.
- Autres paramètres (glaçage, température, etc.)

5. Les techniques de cuisson des produits de la mer

- Les tendances de consommation.
- Les types, les temps et modes de cuisson et leurs impacts sur la valeur nutritionnelle (Quelques recettes)
- L'argumentaire client.
- Les conseils d'accompagnement.

Objectifs

- Connaitre l'origine et la filière des produits de la mer pour renseigner les clients.
- Savoir évaluer l'état de fraîcheur des produits de la mer.
- Maîtriser les principales techniques de découpe et de préparation.
- Valorisation culinaire des produits

Modalités pédagogiques

- Méthodes: expositive, démonstrative, participative.
- Moyens: Livret pédagogique dématérialisé, paper bord, rétroprojecteur, exercices en salle et laboratoire

Organisation de la formation

- Modalité: Formation en intra entreprise pour un maximum de 8 personnes. Elle prévoit l'ensemble des activités pédagogiques prévues dans la notice, et la documentation numérique associée. La durée de cette formation est modulable en fonction de vos compétences et de vos besoins
- Evaluation: Evaluation avec mise en situation, QCM, attestation de fin de formation, enquête de satisfaction.

Coût

En fonction du formateur et du domaine.

Code formation: PDLM01





RAYON PRODUITS DE LA MER

BIEN VENDRE ET FIDÉLISER

Nature de l'action conformément à l'article L6313-1 du Code du travail:

Adaptation et développement des compétences.

PUBLIC: Employés, Vendeurs, Managers, cadres des produits de la mer.

Pré-requis : Travailler en rayon poissonnerie ou en poissonnerie traditionnelle.

DUREE:

1 jour soit 7 heures

Programme

1. La « vente-conseil » :

- Le profil « vendeur » et le climat de confiance
- Les savoir faire de la vente et les étapes

2. l'art du questionnement

- Les questions pour rechercher le besoin
- Comment bien reformuler

3. Informer: argumenter, valoriser

- Les caractéristiques (gout, saveurs, textures)
- La qualité des produits en question
- La praticité (Sans arêtes, cuissons rapides)
- Le rapport qualité/prix

4. Proposer un choix adapté

- Les bonnes proportions et quantités
- Le produit adapté à la bonne personne

5. La valorisation culinaire

- Proposer des idées de préparation
- Aborder les techniques de cuisson et leur durée
- L'accompagnement des produits de la mer

6. Faire des ventes additionnelles

- L'accroche adaptée au client
- L'accueil de l'objection

7. Plan d'action individuels

Code formation: PDLM02



Objectifs

- Identifier le besoin de chaque client et prendre en charge sa demande
- Argumenter et valoriser les produit
- Apporter des conseils de « pro » personnalisés
- Faire des ventes additionnelles et savoir conclure

Modalités pédagogiques

- **Méthodes:** Apports du formateur, Nombreux exercices pratiques, Jeux de rôle « réflexes », Echanges d'expérience.
- **Moyens:** Livret pédagogique dématérialisée, paper bord, rétroprojecteur, exercices

Organisation de la formation

- **Modalité:** Formation en intra entreprise, pour un maximum de 8 personnes. Elle prévoit l'ensemble des activités pédagogiques prévues dans la notice, et la documentation numérique associée. La durée de cette formation est modulable en fonction de vos compétences et de vos besoins
- **Evaluation:** Evaluation avec mise en situation, QCM, attestation de fin de formation, enquête de satisfaction

Coût

En fonction du formateur et du domaine



AVOIR UN RAYON PRODUITS DE LA MER DYNAMIQUE ET ANIMÉ

Nature de l'action conformément à l'article L6313-1 du Code du travail:

Adaptation et développement des compétences.

PUBLIC: Employés, Vendeurs, Managers, cadres des produits de la mer.

Pré-requis : Travailler en rayon poissonnerie ou en poissonnerie traditionnelle

DUREE:

2 jour soit 14 heures

Programme

1. Le comportement du client :

- Le comportement des clients dans l'acte d'achat
- Le comportement des clients en Point de Vente

2. Les animations en point de vente:

- Les différentes catégories d'animations
- Le planning global d'animations Proposer un choix adapté

3. Comment rendre son rayon attractif:

- Les thématiques de mises en avant (gamme, thème, saison...)
- La perception du client
- Les marqueurs

4. Les éléments fondamentaux d'une théâtralisation:

- Les règles d'or
- Les zones de théâtralisation
- Le mobilier et le matériel d'animation

5. Synthèse et plan d'action

Objectifs

- Organiser et réussir ses propres opérations commerciales.
- Choisir la méthode de mise en avant du produit selon l'objectif commercial.
- Développer l'attractivité du rayon.
- Distinguer les différentes façons de mettre en avant un produit.

Modalités pédagogiques

- **Méthodes:** Apports du formateur, Nombreux exercices pratiques, Echanges d'expérience.
- **Moyens:** Livret pédagogique dématérialisée, paper bord, rétroprojecteur, exercices de mise en place en laboratoire.

Organisation de la formation

- **Modalité:** Formation en intra entreprise, pour un maximum de 8 personnes. Elle prévoit l'ensemble des activités pédagogiques prévues dans la notice, et la documentation numérique associée. La durée de cette formation est modulable en fonction de vos compétences et de vos besoins
- **Evaluation:** Evaluation avec mise en situation, QCM, attestation de fin de formation, enquête de satisfaction.

Coût

En fonction du formateur et du domaine

Code formation: PDLM03





CRÉATION ET FABRICATION DE PRODUITS ÉLABORÉS. TRAITEUR DE LA MER

Nature de l'action conformément à l'article L6313-1 du Code du travail:

Adaptation et développement des compétences des salariés.

PUBLIC: Employés, Vendeurs, Managers, cadres des produits de la mer.

Pré-requis : Travailler en rayon poissonnerie ou en poissonnerie traditionnelle.

DUREE:

2 jour soit 14 heures

Programme

1. Les conditions de fabrication :

- Règles d'hygiène.
- Réglementation relative à la traçabilité.
- Les produits à utiliser
- La saisonnalité des produits

2. Gestion de la production

- Bases de calcul
- Fiche « prix de revient produits »
- Organisation du travail: Les différentes étapes
- Création des fiches articles

3. Travail pratique en laboratoire

- Les différentes découpes en fonction de la matière première: saumon, lotte, thon, encornets....
- Fabrication de produits élaborés.
- Fabrication des produits élaborés assaisonnés

4. Merchandising des produits élaborés.

- Rappel des règles de base du merchandising
- Principes d'implantation spécifique à ses produits.

5. Plan d'actions individuel

Code formation: PDLM04

Objectifs

- Dynamiser le rayons par la mise en oeuvre de découpes et des produits élaborés en magasin
- Savoir bien respecter la réglementation en vigueur.
- Maîtriser les principales techniques de préparation des produits.
- Valorisation culinaire et mise en avant des produits sur l'étal.

Modalités pédagogiques

- **Méthodes:** Apports du formateur, Nombreux exercices pratiques, Echanges d'expérience, réalisation de recettes.
- **Moyens:** Livret pédagogique dématérialisée, paper bord, rétroprojecteur, exercices en laboratoire.

Organisation de la formation

- **Modalités:** Formation en intra entreprise, pour un maximum de 8 personnes. Elle prévoit l'ensemble des activités pédagogiques prévues dans la notice, et la documentation numérique associée. La durée de cette formation est modulable en fonction de vos compétences et de vos besoins
- **Evaluation:** Evaluation avec mise en situation, QCM, attestation de fin de formation, enquête de satisfaction.

Coût

En fonction du formateur et du domaine



chez OCEANICC Formation

OCEANICC est une société de conseil, de formation et d'animation spécialisée dans l'amélioration des compétences dans le monde humide et iodé des produits de la mer.

Nous proposons un ensemble de services, de dispositifs et d'outils ayant pour objectifs prioritaires d'améliorer les performances de nos clients. Nous travaillons pour un large éventail d'entreprises sur le territoire métropolitain de France.

Nos formules de formations

OCEANICC Formation s'adapte à vos contraintes

Les modules de formation Intra - Des formations sur mesure chez vous

Parce que certaines compétences sont directement liées à votre organisation, nous pouvons définir ensemble un nombre de sessions de formation en INTRA, sur votre site, pour former toute une équipe ou aborder des problématiques spécifiques à vos besoins. Le programme est alors élaboré avec vous, sur mesure, et inclus une phase de préparation.

Financer sa formation

Prise en charge OPCO

La société OCEANICC est un organisme de formation enregistré à la DIRECTTE sous le numéro 524 408 232 44 ,et à ce titre, peut signer des conventions de formation professionnelles avec ses clients.

OCEANICC est reconnu pour ses formations dans les domaines suivants:

- Connaissance de la filière des produits de la mer.
- Découpes expertes des produits de la mer.
- Mathématiques commerciales.
- Merchandising et rayons dynamiques.
- Techniques de ventes avancées de produits frais.
- Valorisation culinaire des produits de la mer.
- Valorisation des unités commerciales des produits de la mer par le webmarketing.
- SEO des produits de la mer.

Ces formations peuvent se dérouler partout en France, en INTRA entreprises. Elle peuvent être prise en charge et pour cela, renseignez vous auprès de votre OPCO.

Contact commercial:

Christophe Castel
Responsable de la formation
Tél: 06.19.14.17.44
Email: formation@oceani.cc

**Christophe Castel est certifié
ICPF & PSI. Formateur Agréé
Filière métiers des produits
de la mer et de l'aquaculture**



Merci pour l'intérêt que vous portez à nos formations

Nous vous demandons de bien vouloir compléter ce bulletin et de nous le retourner à l'adresse ci-contre. Dès réception nous vous adressons les conventions de formation correspondante afin de formaliser chaque prise en charge.

OCEANICC Département formation

10 avenue de la Ferrière
44700. ORVAULT
Tel: 06.19.14.17.44
email: formation@oceani.cc

Participant(s)

Mme

M.

Nom: _____

Prénom: _____

Fonction: _____

email: _____

Tél: _____

Objectifs pédagogiques: _____

Entreprise

Société: _____

Adresse: _____

Code postal: _____

Ville: _____

Tél: _____

N° de SIRET: _____ Code NAF: _____

N° de TVA Intracommunautaire: _____

Facturation de cette formation: Votre entreprise Votre OPCO

Nom du responsable de la formation: _____

Tél: _____

email: _____

Nom et adresse de votre OPCO: _____

CACHET DE L'ENTREPRISE

SIGNATURE DU RESPONSABLE