

La valeur ajoutée des produits frais au Drive

Contexte

Produits frais et traditionnels : un atout majeur dans le développement du Drive

Le frais est le rayon vecteur de croissance mais aussi celui qui est le plus sensible à la casse... Il s'agit donc d'appréhender sa gestion de façon globale et sous ses différentes formes : les spécificités des produits frais, la réglementation, la casse, la relation fournisseur, l'assortiment, les rattachements informatiques, le choix des conditionnements...



Les perspectives de croissance liées à la satisfaction client

Alors qu'au lancement des premiers Drives les clients venaient majoritairement s'approvisionner en produits encombrants et "fond de placard", on assiste dorénavant à une véritable évolution avec des clients de plus en plus demandeurs et exigeants ; notamment sur le Frais.

Ces clients qui sélectionnent leur Drive en fonction du niveau de qualité, de choix et de service impose aux Responsables de maîtriser leurs indicateurs de pilotage et de gestion rattachés aux produits frais et traditionnels.

Objectifs de la formation

Maîtriser les fondamentaux du secteur frais au Drive

Savoir construire et ajuster un assortiment cohérent en respectant les règles de référencement de l'enseigne

Savoir gérer son stock, lutter contre les ruptures et maîtriser sa casse...

Programme réf. : P.FO.VAPFTRA

- Focus sur la notion d'alliances locales
- La gestion des produits régionaux et saisonniers
- La réglementation des produits frais et traditionnels (mentions légales)
- Cas particuliers des fruits et légumes
- Eviter la détérioration de la marge
- Contrôler, analyser et lutter contre la casse
- Savoir développer son propre assortiment frais

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION

Responsable de drive et adjoint

Ne nécessite pas de pré-requis

ORGANISATION

Durée : 1/2 journée (4 heures)
module de formation sur site

ATELIER SCA

Ce module peut s'intégrer à vos ateliers SCA ⁽¹⁾

METHODES

Module construit dans un esprit pragmatique, avec des exercices pratiques et des mises en situation alternant cas « réalistes » et cas « décalés » pour permettre à chacun de prendre le recul nécessaire et d'intégrer les outils et les meilleures pratiques.

⁽¹⁾ formations organisées par la SCA (GTRH ou GTDrive) avec un contenu personnalisé pour un groupe de participants issus de différents Drive