



Programme de formation	Auteur : Isabelle SAHAL
Chocolats : Qualité et spécialités	Version : 08/09/2021

Public Visé :

Franchisés, Managers, Assistants et vendeurs magasin. D'une manière générale, toute personne en contact avec la clientèle et susceptible de vendre, présenter les gammes de chocolats.

Prérequis :

Pas de prérequis nécessaire.

Objectifs pédagogiques :

Durant la formation les stagiaires apprendront :

- Comment sont fabriqués les bonbons de chocolat, orangettes, cerisettes, écorces, Juliettes, calissons, marrons glacés et pâtes de fruits
- Quels sont les critères qui font la qualité de ces différentes gammes de produits
- Comment adapter et professionnaliser son discours client sur ces gammes

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- *Comprendre ce qui fait la qualité d'un produit et tous les aspects relatifs à sa fabrication*
- *D'utiliser un discours plus qualitatif et précis plus impactant auprès de la clientèle*

Durée	7 heures
Horaires	9h30 à 13h00 – Déjeuner – 14h00 à 17h30
Modalité	Présentiel avec test de connaissance générale sur les chocolats et les spécialités à réaliser en amont de la formation
Nombre de participants	Entre 6 et 12 participants
Accessibilité	Accueil à partir de 9h00 en salle. Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délais d'accès	10 jours francs avant le début du module et en fonction des places restantes

Programme de la journée

Partie 1 : La fabrication des chocolats classiques

- a) Les différentes techniques de fabrication
- b) les critères de qualité
- c) le discours magasin et les FAQ

Partie 2 : Les spécialités de chocolat : cerisettes, orangettes, écorces et Juliettes.

- a) Les différentes techniques de fabrication
- b) les critères de qualité
- c) le discours magasin

Partie 3 : Les spécialités de confiserie : calissons, pâtes de fruits, marrons glacés.

- a) Les différentes techniques de fabrication
- b) les critères de qualité
- c) le discours magasin

Méthodes pédagogiques

La formation alternera présentation PowerPoint, présentation vidéos et interaction avec le groupe (questions/réponses) et exposés.

Un quiz d'évaluation des objectifs avec correction sera fait en fin de session, ainsi qu'une évaluation faite en continue par le formateur.

Livrables

Support de formation (book version papier) remis au stagiaire.

Attestation de formation remise au stagiaire et à conserver par lui.

Attestation d'assiduité de formation remise au donneur d'ordre avec la feuille d'émargement signée.

Tarifs

250€ HT	Pour les adhérents à l'école Jeff de Bruges
390€ HT	Pour les non adhérents à l'école Jeff de Bruges

Formateur : Isabelle Sahal

Responsable Formation Réseau chez Jeff de Bruges.
Est en charge des contenus pédagogiques et de l'animation des formations relatives aux connaissances produits, à la vente, la gestion de la qualité de service et des techniques de vente.
Participe au développement des nouveaux projets de la marque en lien avec les clients.



Pour vous inscrire en formation :

Remplir les 2 documents soit en cliquant sur les liens, soit en scannant les QR codes directement depuis votre smartphone.

[Formulaire d'inscription :](#)

(à remplir par le donneur d'ordre)



[Vos attentes sur la formation](#)

(à remplir par le stagiaire)

