



Programme de formation	Auteurs : Barbara FRUTEAU Sophie CHANTRENNE Isabelle SAHAL
Bienvenue chez Jeff de Bruges	Version : 06/04/2022

Public Visé :

Toute personne intégrant l'équipe de vente d'un magasin Jeff de Bruges.

Prérequis :

Pas de prérequis nécessaire.

Objectifs pédagogiques :

Durant la formation les stagiaires apprendront :

- Les valeurs constituant l'ADN de Jeff de Bruges, chocolatier & cacaoculteur
- Comment se compose la gamme des chocolats
- Les collections permanentes de Jeff de Bruges
- Les collections de Noël et Pâques
- La technique de dégustation magasin
- Comment fonctionne le programme Jeff Club
- Comment se présente la grille visite mystère de Jeff de Bruges
- Les services proposés en magasin

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

- D'expliquer les spécificités de la marque Jeff de bruges
- D'argumenter sur ce qui fait la qualité des chocolats
- De renseigner un client sur les différentes spécialités proposées par Jeff
- D'expliquer les grandes recettes d'intérieur de chocolat : praliné, ganache, crème légère, petite meringue, gianduja
- D'argumenter et valoriser les collections de Noël et de Pâques
- De présenter le Jeff Club à un client en vue de l'embauser
- D'offrir une dégustation à un client

Durée	2 jours (2x 7 heures)
Horaires	10h00-13h30 et de 14h30-18h00
Modalité	Présentiel
Nombre de participants	Entre 6 et 12 participants
Accessibilité	Accueil à partir de 9h30 en salle. Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Délais d'accès	1 jour ouvré avant le début de la session et en fonction des places restantes
-----------------------	---

Programme de la journée

Jour 1 : Découvrir la marque, les chocolats et les principales gammes de produits

- a) Faire connaissance avec la marque : qui est son fondateur, la date de création du réseau, ses dates clé, le nombre de magasins, son adn, etc...
- b) Présentation de la charte qualité et du manifeste Jeff de Bruges.
- c) Présentation de la plantation en Equateur
- d) Découverte de la gamme des chocolats.

Séance dégustation :

- e) Les questions fréquentes des clients
- f) Etude de quelques gammes permanentes et de quelques spécialités.

Séance dégustation et présentation orale par les participants

- g) Débriefing journée

Jour 2 : Découvrir les arguments de vente, les gammes de Noël/Pâques, le Jeff Club et les services magasin

- a) Le discours de présentation des chocolats
- b) L'approche dégustation en magasin

Séance dégustation

- c) Les arguments de vente de la gamme Noël et/ou Pâques
- d) La présentation de la visite mystère
- e) Les services Jeff de Bruges
- f) Le programme Jeff Club
- g) Débriefing journée

Méthodes pédagogiques

La formation alternera présentation PowerPoint, vidéos, interaction avec les apprenants (questions/réponses), exposés du formateur, jeux et challenges de groupe.

Livrables

Livret d'accueil (envoyé par mail).

Inscription à la JDS (Jeff Digital School) et sur le parcours « **Bienvenue aux nouveaux !** » - à réaliser au plus tard 1 semaine après la formation -

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	
500€ HT	Pour les adhérents à l'école Jeff de Bruges
780€ 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.	
	
Formateur : Barbara Fruteau Formatrice au sein du réseau Jeff de Bruges ; elle a occupé le poste de manager de différents points de vente pendant de nombreuses années. Elle est principalement en charge de la formation technique et de la pratique chocolat (techniques de garnissage et de suremballage, constitution des fiches techniques produit, techniques merchandising visuel, techniques de vente) à destination des équipes succursales	
	
Formateur : Sophie Chantrenne Formatrice au sein du réseau Jeff de Bruges ; elle a occupé le poste de manager de différents points de vente pendant de nombreuses années. Elle est principalement en charge de la formation technique et de la pratique chocolat (techniques de garnissage et de suremballage, constitution des fiches techniques produit, techniques merchandising visuel, techniques de vente) à destination des équipes succursales	
	