

CONSERVATION ET PRÉSENTATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES



7h à destination des salariés des commerces alimentaires

Dispensée par des **formateurs expérimentés en agroalimentaire**



Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter en amont de la formation afin d'évaluer les possibilités d'adaptation ou d'accès à la formation

CONSERVATION ET PRÉSENTATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de cette formation, le stagiaire doit être capable de :

1. **Identifier** les conditions de conservation des fruits et légumes et les causes de pertes.
2. **Organiser** et valoriser un espace de vente pour limiter le gaspillage et stimuler l'achat.

FORMATION EN INTRA : TARIF DISPONIBLE SUR DEMANDE

Cette formation est éligible à une prise en charge par votre OPCO

Délais d'accès : 3 semaines à compter de la signature de la convention (délai moyen de réception des accords de prise en charge de votre OPCO)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Fiche d'évaluation continue avec grille individuelle
- Test d'auto-évaluation d'entrée et sortie de formation

Informations pratiques:

- **Dates** : à définir selon vos disponibilités
- **Lieu** : formation dispensée au sein de vos locaux
- **Effectif maximum** : 10 stagiaires par session
- **Sanction** : attestation de formation nominative remise à chaque participant

Moyen pédagogique général :

- Apports théoriques illustrés
- Échanges interactifs
- Études de cas concrets
- Un mémento de synthèse est remis en fin de formation pour ancrer les acquis

Moyen pédagogique matériels et d'encadrements :

- Accompagnement par un formateur expert métier
- Supports visuels
- Mise en situation professionnelle
- Encadrement administratif assuré par le centre de formation



CONTENU DE LA FORMATION

MATIN

Accueil des stagiaires

Analyse du besoin

Auto évaluation

MODULE 1 : Conservation des fruits et légumes

- Typologie des fruits et légumes et sensibilités (froid, humidité, lumière)
- Conditions de conservation adaptées selon les produits
- Bonnes pratiques de manipulation et de stockage
- Causes de pertes et erreurs à éviter

7H

APRES-MIDI

MODULE 2 : Organisation et mise en valeur du point de vente

- Organisation hygiénique et fonctionnelle de l'espace de vente
- Gestion des étals et rotation des produits
- Techniques de présentation et attractivité visuelle
- Actions concrètes pour limiter le gaspillage et améliorer la rentabilité

Auto-évaluation

Evaluation de fin de formation

Bilan satisfaction stagiaire

Remise d'une **attestation pour chaque participant**





UN SERVICE EN 4 ÉTAPES



Premier contact téléphonique

Définition d'une date de rendez-vous à votre convenance afin d'échanger avec notre conseiller et d'identifier vos premiers besoins en formation



Rencontre avec notre conseiller

Un conseiller en formation se déplace dans votre établissement pour réaliser une analyse personnalisée de vos besoins et vous proposer des solutions adaptées à votre activité



Planification de la formation

Nous convenons ensemble des dates et modalités de la formation selon vos disponibilités et celles de vos équipes



Réalisation de la formation

Notre formateur intervient directement au sein de votre établissement pour dispenser une formation de qualité, en lien avec vos besoins et votre environnement de travail



Un conseiller formation est à votre disposition pour tout renseignement complémentaire

Par téléphone : **01 60 61 43 02**

Par e-mail à l'adresse : **contact@multi-forma.fr**

Via notre site internet : **www.multi-forma.fr**

MAJ le 20/01/2026