CATALOGUE DE FORMATIONS

COMMERCES ALIMENTAIRES DE DETAIL SPECIALISES ET NON SPECIALISES

2025

IJN France

LE COMMERCE DE PROXIMITÉ EST LE DISPOSITIF QUI PERMET DE RECRÉER CES PETITS LIENS ESSENTIELS À LA VIE SOCIALE

B. Heilbrunn

PHILOSOPHE FRANCAIS

IJN France

9 rue Saint Jean d'Angely, 06300 Nice

04 89 81 06 25
06 12 23 34 88

contact@ijn-formation.fr

www.ijn-formation.fr

Chez IJN France, nous considérons nos apprenants comme de véritables partenaires dans leur évolution professionnelle, bien au-delà d'un simple statut de stagiaire.

En tant qu'organisme de formation à taille humaine, nous plaçons l'humain et l'excellence au cœur de notre démarche.

Notre mission reste inchangée : accompagner la montée en compétences et le perfectionnement de nos clients professionnels en adéquation avec les évolutions du marché et des réglementations.

Nous proposons une gamme complète de formations, couvrant les aspects réglementaires, techniques, innovants ainsi que la gestion et la comptabilité, la transition écologique, la communication...

Certifié Qualiopi, nous garantissons des formations de qualité, reconnues et éligibles aux financements des OPCO et FAF.

Nous savons que les démarches administratives peuvent être complexes : c'est pourquoi nous accompagnons nos clients dans toutes les étapes de financement pour faciliter leur accès à la formation.

Chez IJN France, la réussite de nos clients est notre plus grande satisfaction. Chaque formation suivie, chaque compétence acquise est une étape vers l'excellence.

Rejoignez-nous dans cette dynamique d'apprentissage et de progression.

IJN France est bien plus qu'un organisme de formation, c'est un véritable partenaire pour votre avenir professionnel.

L'équipe IJN France

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été delivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATION

SOMMA

REGLEMENTATION & SECURITE

Hygiène alimentaire 8

Etiquetage, Allergènes et Traçabilité 9

Evaluation des Risques Professionnels 10

MARKETING & VENTE

Merchandising et mise en avant des produits 14

Communication sur les réseaux sociaux 15

Techniques de vente efficaces 16

Accueil de la clientèle 17

Service client 18

Initiation aux tendances 20

Fidélisation et animation de communauté locale 21

MANAGEMENT

Gestion des conflits 24

Gestion du stress et du bien-être au travail 25

Augmenter la cohésion d'équipe 26

AIRE

INFORMATIQUE

Créations graphiques sur Photoshop 30

Création de logos professionnels sur Illustrator 31

Maîtriser Word, Excel et Powerpoint 32

GESTION D'ENTREPRISE

Comptabilité 36

Gestion des stocks 37

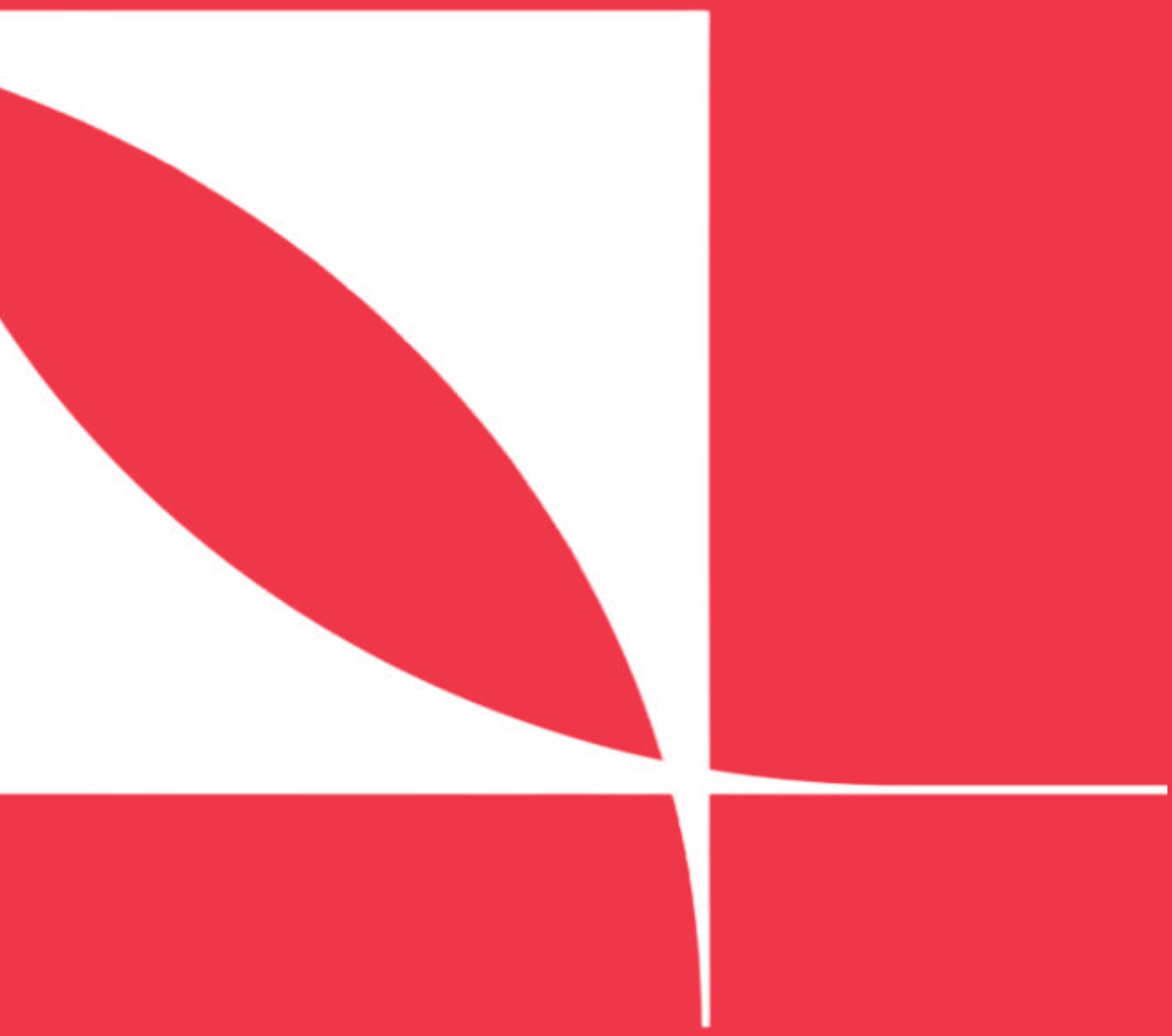
Transition écologique 38

LANGUES & PERSONNEL

L'anglais spécifique à l'activité 42

Autres langues 43

REGLEMENTATION & SECURITE



Hygiène alimentaire

Bonnes pratiques professionnelles

Reglementation & Securite

DUREE
7 heures

A PARTIR DE
1 personne

MODE
En ligne
En présentiel

PREREQUIS
Aucun prérequis n'est nécessaire

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

PRIX
Financement possible via OPCO ou FAF

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les principes clés de la réglementation, incluant les responsabilités, les obligations de résultats et de moyens, ainsi que l'implémentation du Plan de Maîtrise Sanitaire pour identifier et prévenir les risques par une organisation efficace
- Mettre en œuvre efficacement les principes d'hygiène de la GBPH, y compris les procédures et autocontrôles requis
- Contrôler les dangers, notamment microbiologiques liés aux aliments et à l'environnement afin de limiter les risques de contamination et les TIACs
- Maîtriser la gestion des risques liés aux changements de températures, à la contamination croisée et à la conservation des denrées

Traçabilité & Allergènes

MAÎTRISTER LES RISQUES ET LES DANGERS

REGLEMENTATION & SECURITE

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En ligne
En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Appliquer les réglementations nationales et européennes en matière d'étiquetage alimentaire
- Rédiger un cahier des allergènes à disposition des clients en mettant l'accent sur la clarté, la précision et la conformité réglementaire
- Mettre en œuvre un système de traçabilité efficace de la réception des matières premières à la vente des produits finis ainsi qu'en prenant en compte la gestion des données et la réponse aux incidents
- Intégrer les principes de développement durable et de responsabilité sociale dans les pratiques d'étiquetage et de traçabilité de l'entreprise

Prévention des risques pro.

Evaluation, prévention & Document Unique

Reglementation & Securite

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En ligne
En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les obligations légales en matière de prévention des risques professionnels par l'apprentissage et la reconnaissance des clés qui régissent la prévention des risques dans le secteur alimentaire
- Distinguer les différents risques spécifiques liés à l'activité professionnelle et à ce qui l'entoure
- Évaluer et organiser la prévention des risques en entreprise par l'identification des situations à risque et la mise en œuvre de stratégies de prévention efficaces au sein de leur entreprise
- Élaborer et rédiger un Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels de manière exhaustive

MARKETING & VENTE

Merchandising et mise en avant produits

MISE EN AVANT DE VOTRE SAVOIR FAIRE

MARKETING ET VENTE

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Gérer efficacement un commerce de détail alimentaire en optimisant la gestion des stocks, la rentabilité et le respect des réglementations spécifiques au secteur
- Appliquer rigoureusement les normes d'hygiène et de sécurité alimentaire, en mettant en œuvre les protocoles HACCP et en assurant la traçabilité des produits pour garantir la qualité et la sécurité des aliments
- Améliorer l'expérience d'achat, fidéliser la clientèle et d'augmenter les ventes grâce à des stratégies adaptées
- Intégrer les outils numériques et à s'adapter aux tendances du marché en utilisant le digital, le e-commerce et les nouveaux modes de consommation

Réseaux sociaux

TECHNIQUES DE COMMUNICATION

MARKETING

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En ligne
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les différentes plateformes de réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, etc.) et de leurs spécificités pour adapter la communication en fonction du public cible
- Planifier et organiser le contenu de manière stratégique pour maximiser l'engagement des abonnés et avoir une présence régulière sur les réseaux
- Maîtriser les outils de publicité payante sur les réseaux sociaux pour atteindre des objectifs marketing tels que l'augmentation de la visibilité, la génération de leads, ou la conversion des ventes
- Utiliser les outils d'analyse disponibles pour évaluer la performance des posts et des campagnes, interpréter les données et ajuster les stratégies pour optimiser les résultats futurs

Techniques de vente

Techniques de vente efficaces

Marketing et vente

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Valoriser les produits de boulangerie et pâtisserie, à connaître les différents types de pains, viennoiseries, et gâteaux, et à expliquer leurs spécificités pour conseiller efficacement les clients
- Identifier les opportunités de vente additionnelle, telles que proposer des boissons chaudes, des confitures ou des crèmes pour accompagner les produits de boulangerie, et encourager les clients à opter pour des spécialités ou des articles plus élaborés et plus coûteux
- Maîtriser des compétences en communication pour engager le dialogue avec les clients, utiliser des arguments de vente convaincants, et établir une relation de confiance qui encourage la fidélité des clients et augmente les ventes

Accueil de la clientèle

GESTION DE LA CLIENTELE

MARKETING ET VENTE

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les meilleures pratiques pour saluer les clients, établir un contact visuel positif, utiliser un ton de voix approprié, et gérer efficacement les appels téléphoniques pour laisser une impression professionnelle et chaleureuse
- Développer des compétences pour écouter activement, identifier rapidement les besoins des clients et y répondre de manière efficace et précise
- Maîtriser les méthodes pour gérer les situations conflictuelles, résoudre les problèmes de manière constructive et maintenir une relation positive avec les clients même dans des situations stressantes
- Se familiariser avec les systèmes de gestion de la relation client (CRM), les logiciels de prise de rendez-vous et autres technologies qui facilitent une interaction efficace et personnalisée avec les clients

Service client

Techniques de vente efficaces

Marketing et vente

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Assurer un accueil client de qualité en adoptant une posture professionnelle et une communication adaptée à chaque situation
- Gérer efficacement les réclamations et les conflits en appliquant des techniques de médiation et de négociation
- Développer une relation de confiance avec la clientèle en personnalisant l'approche et en répondant aux attentes spécifiques des clients
- Anticiper et prévenir les situations conflictuelles en mettant en place des procédures et des bonnes pratiques de gestion des tensions

Initiation aux tendances

TECHNIQUES DE VENTE EFFICACES

MARKETING ET VENTE

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier et comprendre les spécificités des différents produits alimentaires en fonction de leur origine, composition et labels de qualité
- Analyser les tendances de consommation actuelles (produits bio, locaux, vegan, sans gluten, etc.) et adapter l'offre en conséquence
- Conseiller efficacement les clients sur le choix des produits en fonction de leurs besoins et préférences alimentaires
- Mettre en avant les produits en valorisant leur histoire, leur mode de production et leurs bienfaits pour renforcer leur attractivité auprès des consommateurs

Fidélisation et communauté

GESTION DE LA CLIENTELE

MARKETING ET VENTE

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Concevoir et mettre en place des stratégies de fidélisation client adaptées aux spécificités du commerce alimentaire
- Animer et engager une communauté locale à travers des événements, des dégustations et des partenariats avec des producteurs
- Utiliser les outils digitaux et les réseaux sociaux pour interagir avec la clientèle et renforcer le lien entre le commerce et son environnement local
- Développer des offres promotionnelles et des programmes de fidélité attractifs pour encourager les clients à revenir régulièrement

MANAGEMENT

Gestion des conflits

UNE AMBIANCE POSITIVE AU TRAVAIL

MANAGEMENT

DUREE — 7 heures

A PARTIR DE — 1 personne

MODE — En présentiel

PREREQUIS — Aucun prérequis n'est nécessaire

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

PRIX — Financement possible via OPCO ou FAF

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les éléments déclencheurs de conflits au sein d'une équipe et comprendre les dynamiques sous-jacentes qui peuvent mener à des désaccords ou des tensions
- Apprendre et différencier diverses techniques de médiation et de négociation pour gérer efficacement et résoudre les conflits
- Utiliser des compétences de communication telles que l'écoute active, la reformulation et l'expression non violente pour faciliter la compréhension mutuelle et désamorcer les situations conflictuelles
- Développer des stratégies pour maintenir un climat positif dans l'équipe, encourager le respect mutuel et renforcer la cohésion d'équipe après la résolution des conflits

Gestion du stress

UNE AMBIANCE POSITIVE AU TRAVAIL

MANAGEMENT

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les déclencheurs de stress dans l'environnement de travail et dans la vie personnelle pour mieux anticiper et gérer les situations stressantes
- Apprendre et pratiquer des méthodes éprouvées comme la méditation, la respiration profonde, et la relaxation progressive des muscles pour diminuer les niveaux de stress
- Utiliser des outils et des techniques de gestion du temps pour organiser leur charge de travail, réduire la surcharge et les délais pressants, contribuant ainsi à diminuer le stress
- Créer et mettre en œuvre un plan personnalisé qui intègre les activités de détente, le sport, et le temps passé avec la famille et les amis pour soutenir un bien-être général et réduire le stress quotidien

Cohésion d'équipe

Une ambiance positive au travail

Management

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les éléments clés qui contribuent à une bonne cohésion, comme la confiance mutuelle, le respect et le partage d'objectifs communs
- Apprendre et appliquer des techniques efficaces pour renforcer les liens entre les membres de l'équipe, à travers des activités de team building et des exercices collaboratifs
- Développer des compétences en communication interpersonnelle pour favoriser une meilleure compréhension et une collaboration efficace au sein de l'équipe
- Utiliser des méthodes de gestion des conflits qui préservent et renforcent la cohésion d'équipe, permettant de transformer les différences en opportunités pour l'amélioration de l'équipe

S.PELLEGRINO

INFORMATIQUE

Créations sur Photoshop

PRENDRE EN MAIN VOTRE COMMUNICATION

MARKETING ET VENTE

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En ligne
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les outils et menus essentiels de Photoshop, y compris la navigation dans l'interface pour améliorer l'efficacité de travail
- Maîriser les techniques de retouche photo pour corriger les imperfections, ajuster la luminosité, le contraste, la saturation et la balance des couleurs pour améliorer visuellement les images
- Développer des compétences pour superposer des images, utiliser des masques de calque, et intégrer du texte et des formes pour créer des compositions graphiques attrayantes et professionnelles
- Maîtriser les formats de fichier et les réglages d'exportation appropriés pour le web, l'impression, et d'autres médias, en assurant la qualité et la compatibilité des images finales

Logos sur Illustrator

PRENDRE EN MAIN VOTRE COMMUNICATION

MARKETING ET VENTE

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En ligne
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les outils et menus essentiels d'Illustrator, y compris la navigation dans l'interface pour améliorer l'efficacité de travail
- Utiliser efficacement les outils de dessin, les palettes, et les fonctionnalités de base pour initier des projets de création graphique
- Développer des compétences en conception graphique pour créer des logos distinctifs et adaptatifs qui représentent efficacement une marque ou une entreprise
- Maîtriser les techniques d'exportation et de préparation des fichiers pour l'impression et le numérique, en assurant la compatibilité et la haute qualité des logos sur tous les supports

Word, Excel & Powerpoint

GERER TOUS LES PANS DE VOTRE GESTION

MARKETING ET VENTE

DUREE
7 à 14 heures

A PARTIR DE
1 personne

MODE
En ligne

PREREQUIS
Aucun prérequis n'est nécessaire

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

PRIX
Financement possible via OPCO ou FAF

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Utiliser Word pour rédiger des documents structurés, Excel pour manipuler des données et générer des tableaux, et PowerPoint pour créer des présentations engageantes
- Insérer des graphiques et des tableaux Excel dans Word et PowerPoint, et utiliser des images, des vidéos et des animations dans PowerPoint pour améliorer la visibilité des présentations
- Maîtriser les fonctions avancées d'Excel telles que les formules, les tableaux croisés dynamiques et les graphiques, et savoir comment intégrer et présenter ces analyses dans Word et PowerPoint
- **NB : il est possible de suivre une formation portant uniquement sur Word, uniquement sur Excel ou uniquement sur PowerPoint**

GESTION D'ENTREPRISE

Comptabilité d'entreprise

MIEUX GERER POUR PROSPERER

GESTION D'ENTREPRISE

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En ligne
En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les bases de la comptabilité générale et savoir enregistrer les transactions commerciales et financières dans les livres comptables
- Préparer les bilans, les comptes de résultat, et les états de flux de trésorerie, et développer des compétences pour analyser ces documents afin d'évaluer la santé financière de l'entreprise
- Comprendre les procédures de paie, les contributions sociales, et les impôts d'entreprise, et apprendre à préparer et à déposer les déclarations fiscales requises
- Utiliser les logiciels comptables les plus utilisés, apprendre à les configurer et à les utiliser pour la saisie des données, la préparation des rapports financiers et la réalisation d'analyses comptables efficaces

Gestion des stocks

MIEUX GERER POUR PROSPERER

GESTION D'ENTREPRISE

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En ligne
En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Avoir une compréhension fondamentale de l'importance d'une gestion efficace des stocks pour minimiser les coûts et maximiser la disponibilité des produits
- Utiliser des systèmes de suivi des stocks, tels que les systèmes informatisés ou manuels, pour maintenir des niveaux de stock optimaux et éviter les surplus ou les pénuries
- Maîtriser les méthodes de rotation FIFO et LIFO, et comprendre comment leur application influence la qualité des produits
- Apprendre à anticiper les besoins en stock en analysant les tendances de vente passées et les événements saisonniers, et planifier les achats pour répondre efficacement à la demande client tout en contrôlant les coûts

Transition écologique

MIEUX GERER POUR PROSPERER

GESTION D'ENTREPRISE

7 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En ligne
En présentiel
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les enjeux de la transition écologique et apprendre à réduire le gaspillage, limiter les emballages plastiques et optimiser le tri des déchets selon les réglementations en vigueur
- Mettre en place des alternatives durables pour les matières premières ainsi que des méthodes d'économies d'énergie, de gestion de l'eau etc.
- Communiquer pour éduquer et encourager les clients à adopter des comportements plus responsables (emballages réutilisables, offres anti-gaspillage...)
- Connaître les réglementations applicables et identifier les dispositifs d'aide (subventions, labels, certifications) permettant de financer la transition vers une activité plus durable

LANGUES & PERSONNEL

Anglais spécifique à l'activité

Communiquer avec sa clientele internationale

Marketing et vente

7 à 14 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En ligne
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les termes techniques liés aux différents types de pains, pâtisseries, chocolats, aux techniques de fabrication, et aux ingrédients, afin de pouvoir communiquer efficacement avec des clients anglophones
- Pratiquer des dialogues typiques de la boulangerie-pâtisserie-chocolaterie, tels que prendre une commande, expliquer les caractéristiques des produits, et conseiller les clients sur les meilleures façons de déguster et conserver leurs achats
- Écrire des descriptions claires et attrayantes des produits pour des menus, des sites web ou des catalogues en anglais, mettant en avant les qualités et particularités des produits

Autres langues

COMMUNIQUER AVEC SA CLIENTELE INTERNATIONALE

MARKETING ET VENTE

7 à 14 heures
DUREE

1 personne
A PARTIR DE

En ligne
MODE

Aucun prérequis n'est nécessaire
PREREQUIS

Les critères de financement ne sont pas les mêmes selon les OPCO et les FAF, c'est pourquoi nous vous invitons à nous contacter afin que nous puissions vous fournir plus d'informations et un devis détaillé

Financement possible via OPCO ou FAF
PRIX

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

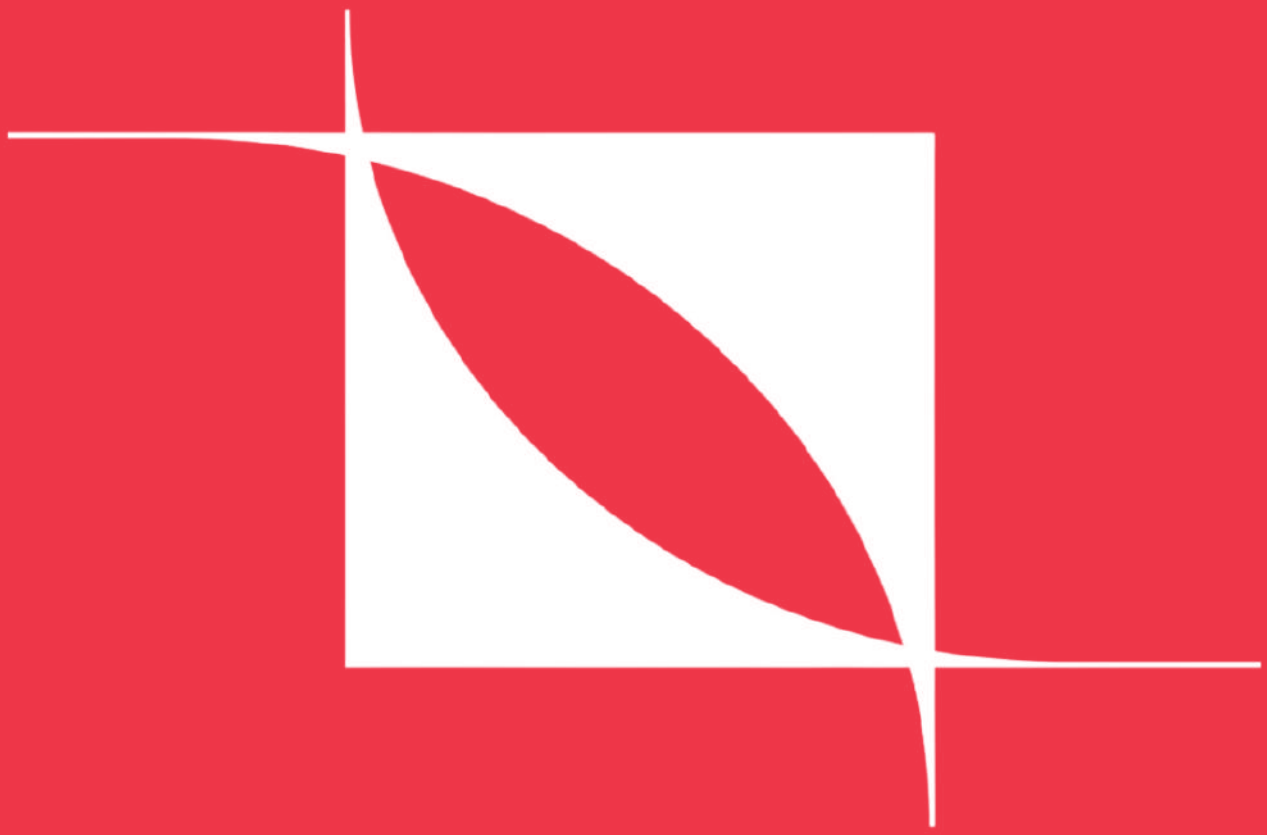
- Maîtriser les termes techniques liés aux différents types de pains, pâtisseries, chocolats, aux techniques de fabrication, et aux ingrédients, afin de pouvoir communiquer efficacement avec des clients internationaux
- Pratiquer des dialogues typiques de la boulangerie-pâtisserie-chocolaterie, tels que prendre une commande, expliquer les caractéristiques des produits, et conseiller les clients sur les meilleures façons de déguster et conserver leurs achats
- Écrire des descriptions claires et attrayantes des produits pour des menus, des sites web ou des catalogues dans une autre langue, mettant en avant les qualités et particularités des produits

IJN France

9 rue Saint Jean d'Angely, 06300 Nice

04 89 81 06 25
06 12 23 34 88

contact@ijn-formation.fr

www.ijn-formation.fr

SIRET : 980 462 022 00016
NDA : 93061076606