

## Boucherie

- Développer de nouvelles préparations saisonnières à base de viande : les bouchères crues
- Valoriser la coupe, la découpe et le service au détail : boeuf, veau, agneau, porc
- Mettre en valeur des produits carnés : une décoration simple et artistique
- Diversifier ses ventes par de nouvelles recettes à base de viande hachée
- Comprendre les enjeux de la fabrication de conserves artisanales
- Développer une nouvelle gamme estivale : grillades et saucisserie
- Associer le vin et la viande pour développer son chiffre d'affaires
- Réussir ses préparations estivales pour barbecue et plancha
- Comprendre la maturation et l'affinage des viandes
- Augmenter sa rentabilité avec le Rapid'veau®
- Susciter l'envie d'acheter grâce à son étalage
- Créer l'évènement attractif : la rôtisserie
- Concocter des émincés et des woks
- Valoriser les viandes par la cuisson
- Sublimer les volailles de fin d'année

## Charcuterie - Traiteur

- Établir sa carte-traiteur printemps/été ou automne/hiver ou de fêtes de fin d'année
- Conquérir un nouveau public avec une offre snacking
- Organiser les buffets froids
- Développer une gamme de produits en semi-conserve
- Proposer une nouvelle gamme de verrines salées
- Maîtriser les techniques de fabrication des produits cuits sous vide
- Maîtriser les pièces cocktails salées
- Se différencier par ses créations originales de produits en croûte
- Sublimer ses buffets par la décoration et la sculpture sur fruits et légumes
- Élargir sa gamme fait maison à travers les produits secs

18

## Gestion

- Améliorer ses marges grâce au logiciel de gestion interactive
- Gérer efficacement sa trésorerie
- Savoir lire et analyser un bilan et un compte de résultat

## Réglementation, Hygiène & Sécurité

- Maîtriser le pouvoir de coupe de ses outils par l'affûtage et l'affilage des couteaux
- Rédiger son document unique d'évaluation des risques professionnels
- Savoir manipuler un extincteur dans le cadre de la sécurité incendie
- Maîtriser les obligations d'étiquetage et de traçabilité
- Garantir le respect du Guide de Bonnes Pratiques d'Hygiène
- Mettre en place le Plan de Maîtrise Sanitaire
- Devenir Sauveteur Secouriste du Travail (SST)

## Communication & Ventes

- Développer son commerce et communiquer sur les réseaux sociaux
- Savoir utiliser un argumentaire approprié au produit
- Développer sa performance commerciale
- Prospecter pour développer de nouveaux marchés
- Fidéliser sa clientèle par la qualité de service
- Construire et développer sa stratégie commerciale

## Management & Ressources humaines

- Comprendre les fondamentaux du management d'équipe
- Développer son leadership et la cohésion d'équipe
- Prévenir et gérer les tensions et les conflits

## Pédagogie & Transmission du savoir-faire

- Réussir la transmission du savoir-faire auprès d'un alternant (Tuteur-Maitre d'apprentissage)
- Perfectionner sa technique professionnelle et pédagogique de formateur : boeuf, veau, agneau, porc
- Maîtriser le référentiel CAP ou BP dans sa pratique de formateur

**À noter : Toutes les formations proposées par l'ENSMV peuvent être organisées en INTRA pour les formateurs.**

19