

## Mieux connaître les volailles pour mieux conseiller le client et faciliter les ventes



**Lundi 20 et mardi 21 octobre 2025**



*Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant renforcer leur expertise technique sur les volailles (poulet, pintade, canard), afin de mieux répondre aux attentes des clients, lever les objections et augmenter les ventes grâce à un argumentaire affûté.*

PUBLIC VISÉ	PRÉREQUIS	TARIF	INTERVENANT(S)	TEMPS	LIEU
Chef d'entreprise, salarié, Professionnels du secteur alimentaire	Aucun	840 € HT/pers.	ENSMV	Durée : 14 heures Jour 1 : 9h00 - 17h00 Jour 2 : 8h30 - 16h30	ENSMV 37 Boulevard Sault 75012 Paris



### Objectifs

- **Développer une connaissance approfondie des volailles** (poulet, pintade, canard) : races, morceaux, découpes, labels, saisonnalité, modes de cuisson, etc.
- **Consolider les compétences techniques** à travers la découpe des morceaux/pièces et la compréhension des destinations culinaires.
- **Mieux comprendre les contraintes et besoins des différents maillons de la filière** (grossistes, détaillants, bouchers) afin d'améliorer la communication et renforcer la complémentarité dans la commercialisation des volailles.
- **Renforcer son argumentaire commercial** pour mieux conseiller le client et lever les freins à l'achat.



### Moyens et méthodes pédagogiques mobilisés

- Méthodes expositive, interrogative, participative et active.
- Ateliers collaboratifs (post-it, travail en sous-groupes).
- Démonstrations techniques en laboratoire agréé.
- Utilisation d'un écran numérique, supports visuels, documentation spécialisée.
- Dégustation accompagnée d'un questionnaire sensoriel.



### Contenu pédagogique

Jour 1 – 9h00 à 17h00

- Tour de table et quiz diagnostic.
- Identification des problématiques du terrain.
- Présentation des volailles : types, labels, découpes, usages culinaires.
- Démonstrations techniques : habillage, découpe, désossage (poulet, pintade, canard).
- Échanges sur les pratiques et attentes entre grossistes, détaillants et bouchers.

Jour 2 – 8h30 à 16h30

- Retour d'expérience et réveil pédagogique.
- Ateliers en sous-groupes : construction d'argumentaires et réponse aux objections.
- Approfondissement produit : races, saisonnalité, cuisson, qualité.
- Atelier pratique en laboratoire : découpe, substitution, règles d'hygiène.
- Quiz final, évaluation des acquis, conclusion.



### Modalités d'évaluation

- Quizz au début et à la fin de formation.
- Appréciation de la formation par un questionnaire.
- Formation validée par un certificat et une attestation.
- Questionnaire à froid.

### Travaux pratiques et démonstrations

- Habillage, bridage, désossage de volailles (poulet, pintade, canard).
- Reconnaissance des morceaux, découpe selon destination culinaire.
- Atelier de construction d'un argumentaire de vente et réponse aux objections.
- Partages d'expériences et études de cas concrets issus du terrain.
- Synthèse et échanges pour valider les acquis.

### ☎ Nous contacter

**Barbara Lenoble - 01 53 17 15 09**  
barbara.lenoble@ensmv.org