

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



**Mercredi 3 et jeudi 4 juin 2026**



*Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant renforcer leur expertise technique sur les volailles, 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
Salariés, professionnels du secteur alimentaire, chef d'entreprise	Aucun	840 € HT/pers.	Un formateur de l'ENSMV et un représentant du groupe LDC, expert de la filière volailles et de la commercialisation	Durée : 14 heures Jour 1 : 9h00 - 17h00 Jour 2 : 8h30 - 16h30	ENSMV 37 Boulevard Sout 75012 Paris



### Objectifs

- Approfondir la connaissance des volailles : races, morceaux, labels, saisonnalité et modes de cuisson.
- Perfectionner les techniques de découpe et comprendre les destinations culinaires des pièces.
- Renforcer l'approche commerciale : connaître les besoins de la filière et mieux conseiller le client.



### Moyens et méthodes pédagogiques mobilisés

- Apports techniques du formateur avec échanges directs avec les stagiaires.
- Démonstrations en laboratoire sur volailles entières et morceaux.
- Exercices pratiques sur les destinations culinaires et les modes de cuisson.
- Mises en situation de conseil client à partir de cas concrets.
- Utilisation des équipements professionnels et supports visuels.
- Remise de fiches techniques.
- Dégustation commentée pour structurer l'argumentaire produit.



### Contenu pédagogique

- Panorama des volailles : espèces, races, signes de qualité et origines.
- Découpe et reconnaissance des morceaux de volailles.
- Règles d'hygiène spécifiques aux volailles et prévention des contaminations.
- Destinations culinaires des pièces et conseils de cuisson.
- Construction d'un argumentaire de vente et gestion des objections clients.



### 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](mailto:barbara.lenoble@ensmv.org)  
**Aline Fougeot - 01 53 17 15 08**  
[aline.fougeot@ensmv.org](mailto:aline.fougeot@ensmv.org)