



SNACKING SUCRÉ SALÉ

– PRÉSENTIEL –



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Apprendre les techniques de fabrication de produits de snacking adaptés à la boulangerie.
- Savoir développer une gamme variée et équilibrée répondant aux attentes des consommateurs.
- Maîtriser les étapes de fabrication, conservation et présentation des produits de snacking.



PUBLIC CIBLÉ

- Boulanger
- Pâtissier
- Apprentis

ou toute personne souhaitant développer ses compétences dans la création de produits de snacking.



PRÉREQUIS

Connaissances de base en boulangerie ou pâtisserie.



DURÉE

14 heures (2 jours)



HORAIRES DES SESSIONS

À définir



LIEU DE FORMATION

Sur le lieu de travail
ou dans un centre de formation dédié.



PRIX (HT)

À partir de 1050 € /jour



CONTENU DU PROGRAMME

BLOC 1: INTRODUCTION AU SNACKING EN BOULANGERIE

- Comprendre les tendances actuelles et l'importance du snacking dans l'offre boulangère.
- Identifier les catégories principales : produits salés, sucrés et boissons.

Atelier pratique :

Analyse des produits existants et dégustation.

BLOC 2: SÉLECTION ET PRÉPARATION DES MATIÈRES PREMIÈRES

- Choix des ingrédients pour des recettes équilibrées et attrayantes.
- Techniques de préparation : pâtes, garnitures et sauces.

Atelier pratique :

Préparation des bases pour produits de snacking.

BLOC 3 : TECHNIQUES DE FABRICATION ET RECETTES VARIÉES

- Techniques pour réaliser des produits salés : sandwiches, quiches, feuilletés.
- Réalisation de produits sucrés adaptés au snacking : viennoiseries, cookies, barres énergétiques.
- Personnalisation des recettes pour répondre aux besoins spécifiques.

Atelier pratique :

Fabrication de plusieurs recettes adaptées au snacking.s.

BLOC 4 : CONSERVATION ET CONDITIONNEMENT

- Techniques de conservation pour préserver la qualité et prolonger la durée de vie des produits.
- Conditionnement et emballage : impact sur la présentation et la praticité.

Atelier pratique :

Mise en conditionnement des produits de snacking.



BLOC 5 : PRÉSENTATION ET COMMERCIALISATION

- Présentation attrayante des produits pour maximiser l'impact visuel.
- Création d'une gamme complète et équilibrée pour le snacking.
- Stratégies de vente et marketing adaptées à la boulangerie.

Atelier pratique :

Élaboration d'une mini-gamme pour la vente.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Supports techniques et fiches de recettes.
- Équipements de boulangerie (fours, batteurs, moules, etc.).
- Ingrédients variés pour les ateliers.

MODALITÉ DE FORMATION

- Présentiel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

- Observation continue durant les ateliers.
- QCM avant et après la formation pour évaluer les acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS

- Attestation de participation délivrée à la fin de la formation.
- Questionnaire de satisfaction remis en fin de session.

-> Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme «sur mesure» adapté à vos besoins spécifiques.
Ce plan de cours «sur mesure» permettra également d'établir la liste des éventuels achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

NOTE : Si vous, ou l'un(e) de vos salarié(e)s, est une personne en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, Mr Rudy Cohen à l'adresse mail : referenthandicap@kalyane.com