REGLEMENTATION DE LA VENTE D'ALCOOL

FICHE PROGRAMMATION

FORMATION VENTE D'ALCOOL

Public

Chef(fe) d'entreprise,Commerçant(e) - Vendeur(se),Directeur(trice) et responsable d'équipe,Hôte(sse) de caisse,Responsable commercial(e)

Prérequis

Aucun.

Objectifs pédagogiques

Identifier les particularités de la vente de produits alcoolisés (formalités et obligations, effets des produits). Identifier et mettre en oeuvre leurs responsabilités ainsi que celles de leur établissement . Prévenir les conflits liés à la mise en place de cette réglementation lors d'une vente sur place ou à emporter.

Contenu

La règlementation
Le nouveau code des débits de boisson de la province sud : objectifs, délais, caractéristiques, interdiction de vente
Les sanctions applicables
Les acteurs : prévention, contrôle, répression

L'état d'ébriété : effets de l'alcool , symptômes observables, la prévention auprès des différents publics

La posture du vendeur et/caissier
Etablir une relation client positive
Concilier obligations légales et missions commerciales
Garantir la mise en application de la règlementation
Évaluer la responsabilité des actes (responsabilité / sanctions)
Observer les signes précurseurs de situations problématiques dans l'établissement et ses abords, et prévenir les difficultés
Identifier les moyens de sécurité et les contacts d'urgence
Appréhender les situations d'incivilité et d'agressivité physiques et verbales
Adapter le comportement aux différents publics : adultes, mineurs et enfants accompagnés d'adultes, groupe, bande…