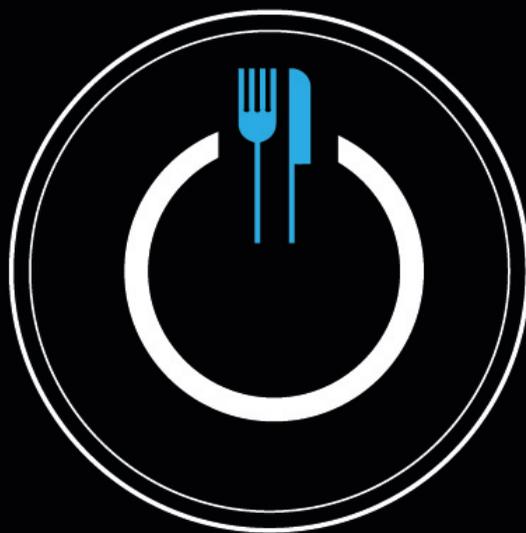


RESTO STARTER
VOTRE PROJET RESTAURATION

CATALOGUE DES FORMATIONS



RESTO'STARTER

VOTRE PROJET RESTAURATION

GESTION



GESTION

REALISER SA CARTE ET ETABLIR SES MENUS

F02

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

7



"plaire à tout le monde, c'est plaire à n'importe qui"

Sacha Guitry

OBJECTIFS PEDAGOGIQUE

Construire la carte
d'un restaurant

Etablir des menus

COMPÉTENCES ACQUISE

Adapter le contenu de leur
carte (clientèle,
concurrence, géographie
locale ...)

- Rédiger une carte de menu et vin claire et lisible.
- Mettre en œuvre la réglementation en matière d'information du consommateur.
- Promouvoir leur offre (cartes & menus, actions promotionnelles ...)

INTERVENANTS

Professionnels de la
Restauration.

FORMAT PÉDAGOGIQUE

Pédagogie active et
participative : ateliers
pratiques.

PROGRAMME :

Cartes et menus :

- Les points essentiels
- Les écueils à éviter
- Analyse de différents types de cartes et menus
- Définir l'identité de votre établissement

Le choix des prix

Le principe d'Omnès

La carte des boissons

Communiquer son offre

Le choix du support/La carte des menus

Les obligations d'information du consommateur

Communiquer auprès de ses clients

Les fichiers clients

Les institutionnels



GESTION

APPROVISIONNER ET PARTICIPER À L'ACHAT DE MARCHANDISES

F04

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

7



OBJECTIFS

- Réaliser un inventaire alimentaire
- Gérer un stock de marchandises en restaurant
- Effectuer des achats de marchandises

NOS EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

FORMAT PÉDAGOGIQUE

Supports audiovisuels, exercices pratiques, remise de document et outils, travaux d'analyse.

PROGRAMME

Outil d'aide à la gestion
Gestion des stocks
Fiches recettes
Marge brute
Principe de la rentabilité de l'entreprise
Contrôle des achats
Inventaires
Mercuriale

COMPÉTENCES ACQUISES

A l'issue de la formation, les participants seront capable d'acheter rigoureusement en fonction des besoins et de la capacité de leur établissement.



GESTION

GÉRER L'EXPLOITATION D'UN ÉTABLISSEMENT

F05

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

14



OBJECTIFS

- Comprendre la formation du résultat en CHRD
- Utiliser les chiffres d'exploitation
- Porter un jugement sur l'exploitation du résultat en CHRD

FORMAT PÉDAGOGIQUE

support audiovisuels, études de cas, animation de groupes, exercices pratiques, remise de documents.

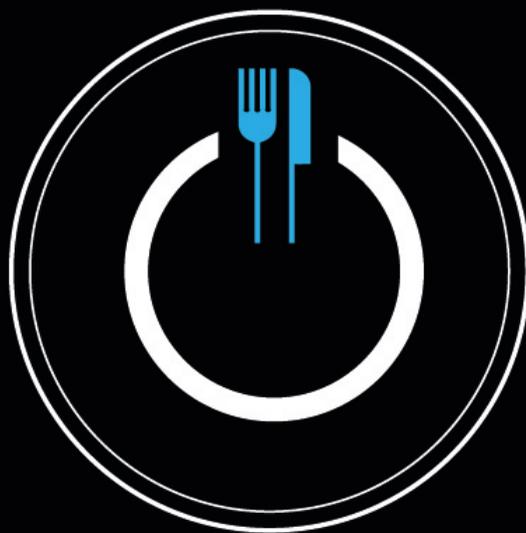
PROGRAMME

Les limites du compte de résultat classique
Le compte de résultat en CHRD
Les avantages du compte de résultat CHRD
Élaborer un compte de résultat CHRD
Présentation des résultats par nature d'établissement
Comment aller plus loin dans l'analyse, la ventilation par activité ?
Les clefs de répartition des frais généraux et des salaires

NOS EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

Expert-comptable spécialisé dans la restauration



RESTO'STARTER

VOTRE PROJET RESTAURATION

SERVICE



SERVICE

ACCUEIL ET RELATION CLIENT EN RESTAURATION

F01

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

14



NOS EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

COMPÉTENCES ACQUISES

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

Personnaliser l'accueil pour orienter et accompagner chaque client

Conseiller et vendre des produits adaptés ou complémentaires

Fidéliser les clients

Gérer les conflits pour écouter, répondre à la demande du client

Créer une cohésion d'équipe

FORMAT PÉDAGOGIQUE

Les thèmes sont traités selon une méthode participative avec des apports théoriques, méthodologiques, des fiches de travail, des jeux de rôle préparés et débriefés, des exercices individuels et collectifs apprenants, des vidéos inspirantes, des échanges en petits groupes avec restitution, des partages d'expériences.

PROGRAMME

Nos attitudes dans la relation avec nos clients
la relation client entre nous, nos interactions
l'autodiagnostic de nos relations avec nos clients
la perception du client et la personnalisation de nos contacts
se sentir responsable de la satisfaction de ses clients
savoir qui fait quoi pour mieux informer et orienter nos clients
privilégier une attitude positive dans la relation
notre projet pour améliorer la qualité de notre relation avec nos clients



SERVICE

VENTE ADDITIONNELLE ET TECHNIQUES DE VENTE

F03

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

7



NOS EXPERTS

Professionnels de
l'hôtellerie-
restauration.

OBJECTIF PEDAGOGIQUE

Maitriser les techniques de
vente en restaurant

Provoquer la vente
additionnelle

Conseiller et vendre du vin

FORMAT PÉDAGOGIQUE

Les messages sont présentés par séquences d'une heure, avec deux phases de travail en petits groupes dans la journée. Les participants proposent des idées d'amélioration qui seront mises en œuvre à l'issue de la formation. L'encadrement des personnes formées, présent lors des sessions, est associé à la préparation et fait vivre les projets qui en découlent.

PROGRAMME

connaître réellement la carte et les produits par cœur
comprendre les attentes des clients
connaître ses clients, reconnaître les habitués
prendre en charge un client nouveau
s'adapter à chaque situation
faire les gestes qui vendent
utiliser les phrases qui vendent et le vocabulaire gourmand
employer les méthodes de vente :
associative, alternative, suggestive