

RESTO STARTER
VOTRE PROJET RESTAURATION

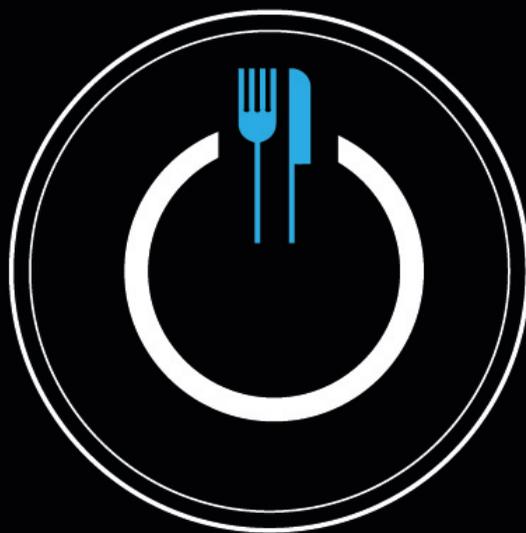
CATALOGUE DES FORMATIONS

IMPACT

GESTION

SERVICE

FORMATIONS
LONGUES



RESTO'STARTER

VOTRE PROJET RESTAURATION

IMPACT



IMPACT

Être un Restaurant à Impact

Un nouveau type de restaurant se développe, en préservant le capital écologique et social de l'humanité, et en s'appuyant sur un modèle économique durable

F01



HEURES

7



"quand quelque chose a du sens, il y a autre chose que sa propre énergie qui devient un relai pour avancer"

Nicolas Chabanne, c'est qui l'patron

OBJECTIFS

développer un modèle socialement et économiquement solide, respectueux de son environnement, qui réponde aux enjeux de notre monde, aujourd'hui

FORMAT PÉDAGOGIQUE

PROGRAMME

de la mission à l'impact:
social, sociétal, économique et environnemental
agir là où l'entreprise à un impact:

1. les collaborateurs: être une entreprise à mission
2. la collectivité: être une entreprise active sur son territoire
3. les clients: être une entreprise rentable
4. la planète: être une entreprise responsable

NOS EXPERTS

Guillaume Michel

Directeur chez Du vert dans les rouages | Les artisans de la transition écologique

COMPÉTENCES ACQUISES

www.resto-starter.com



IMPACT

LES 9 LEVIERS DE LA CROISSANCE

Nous aidons les Restaurateurs à franchir une étape clé de leur vie, dans une optique systématique de création de valeur. Notre approche est résolument stratégique, radicalement innovante, et participative; Nous proposons de vous apporter une vue d'ensemble neutre et bienveillante, en posant un regard extérieur sur les capacités de l'entreprise à innover, à aller chercher de la croissance.

F02

1 PERS



A PARTIR DE

MOIS

3



Socrate disait: "connais-toi toi-même"

Nietzsche disait: "deviens ce que tu es"

NOS EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

FORMAT PÉDAGOGIQUE

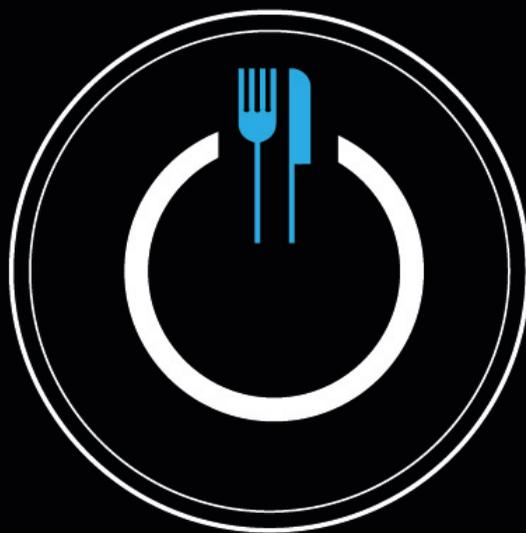
nous proposons une approche méthodologique qui permet – en 3 mois – d'aller chercher une croissance forte.

PROGRAMME

Audit interne / audit externe
La mission et la vision
Étude de marché
Les clefs du succès
Big problem client
Concevoir une offre innovante
Modèle tarifaire
Nouer des partenariats
Canaux de vente
Plan de communication

COMPÉTENCES ACQUISES

www.resto-starter.com



RESTO'STARTER

VOTRE PROJET RESTAURATION

GESTION



GESTION

RÉDIGER SA CARTE ET ADAPTER SON CONTENU

La structure du repas et les modes de dressages caractérisent leur temps. Il n'y a qu'à consulter les cartes des restaurants, pour constater qu'elles se ressemblent souvent, aux mêmes moments...La tendance culinaire analyse les modes alimentaires, pour mieux comprendre ce qui les constituent et préciser ce qui les anime. Elle éclaire la création culinaire d'aujourd'hui et inspire celle de demain.

F03

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

6



"tous les hommes prennent les limites de leur champ visuel pour les limites du monde"

Arthur Schopenhauer

OBJECTIFS

Comprendre les tendances culinaires
Construire la carte d'un restaurant
Adapter le contenu de la carte

COMPÉTENCES ACQUISES

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 ...)

NOS EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

FORMAT PÉDAGOGIQUE

Pédagogie active et participative : ateliers pratiques.

PROGRAMME :

CARTES ET MENUS :

ECHANGES DES PRATIQUES

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

LE CHOIX DE L'OFFRE

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

Préparer une action promotionnelle

www.resto-starter.com



GESTION

GESTION DES STOCKS ET DES RATIOS

F04

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

14



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

Sacha Guitry

OBJECTIFS

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

CONTROLE DES ACHATS

INVENTAIRES

MERCURIALE

NOS EXPERTS

Professionnels de
l'hôtellerie-
restauration.

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.

www.resto-starter.com



GESTION

COMPRENDRE LA FORMATION DU RESULTAT EN CHR D

Cette formation s'adresse à tous les dirigeants et en particulier les dirigeants de jeunes entreprises ou confrontés à la mutation économique actuelle.

F05

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

7



plutôt que d'essayer de vendre ce que vous pouvez produire...

produisez ce qui se vendra tout seul!

Peter F. Drucker

OBJECTIFS

Offrir aux chefs d'entreprise du secteur CHR D les moyens d'effectuer un diagnostic de leur activité et mettre à leur disposition les outils concrets (tableau de bord) de mesure corrective de gestion.

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 CHR D
Les avantages du compte de résultat CHR D
Élaborer un compte de résultat CHR D
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.

COMPÉTENCES ACQUISES

A l'issue de cette formation, les participants seront mieux informés et plus avisés pour savoir élaborer un compte de résultat adapté à leur activité pour dégager leurs principales marges.



GESTION

IDENTIFIER LES POINTS SENSIBLES AU DEMARRAGE

Cette formation s'adresse à tous les dirigeants et en particulier les dirigeants de jeunes entreprises ou confrontés à la mutation économique actuelle.

F06

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

7



"nous ne construisons pas des services pour gagner de l'argent, nous gagnons de l'argent pour construire de meilleurs services"

Mark Zuckerberg

OBJECTIFS

FORMAT PÉDAGOGIQUE

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

PROGRAMME

Analyser sa situation financière de départ
La rémunération de l'exploitant
Le régime social des indépendants (RSI) et son fonctionnement
La tenue de caisse : garantir les paiements et anticiper un contrôle fiscal
Les prévisions de chiffre d'affaires
Suivre son activité au quotidien, chaque semaine, chaque mois
La situation à 3 mois

NOSE EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

COMPÉTENCES ACQUISES

A l'issue de cette formation, les participants seront mieux informés et plus avisés pour :

- Connaître les éléments essentiels pour bien gérer une affaire en début d'activité.
- Identifier les points sensibles (zones de risques) susceptibles de conduire à un échec en phase de démarrage.
- Disposer d'indicateurs de mesures de la bonne marche de l'affaire

www.resto-starter.com



GESTION

L'AMÉLIORATION DE LA MARGE BRUTE DANS LES CHR D

Cette formation s'adresse à tous les dirigeants et en particulier les dirigeants de jeunes entreprises ou confrontés à la mutation économique actuelle.

F07

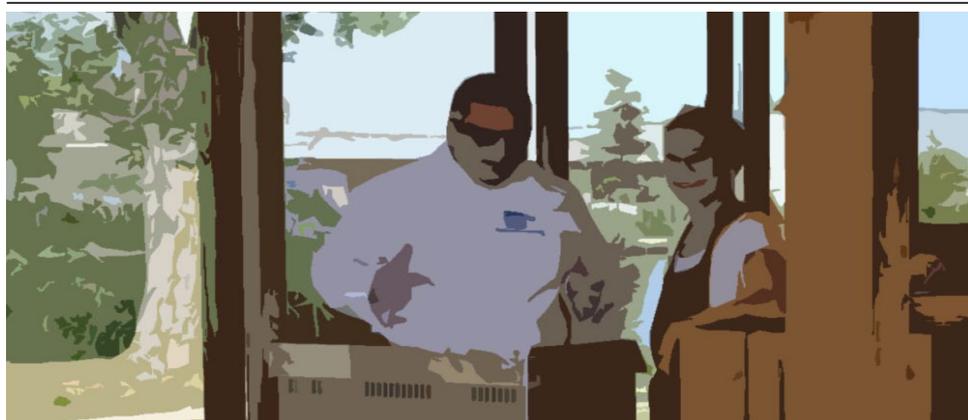
6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

7



www.resto-starter.com

"ceux qui pensent que c'est impossible sont priés de ne pas déranger celui qui est en train de le faire"

proverbe chinois

OBJECTIFS

NOS EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

COMPÉTENCES ACQUISES

A l'issue de cette formation, les participants seront mieux informés et plus avisés pour :

- avoir identifié les axes d'amélioration de leur gestion.
- Disposer d'une méthode de calcul des marges en fonction de leur liasse fiscale.
- De concevoir des procédures destinées à favoriser l'amélioration de la marge.

FORMAT PÉDAGOGIQUE

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

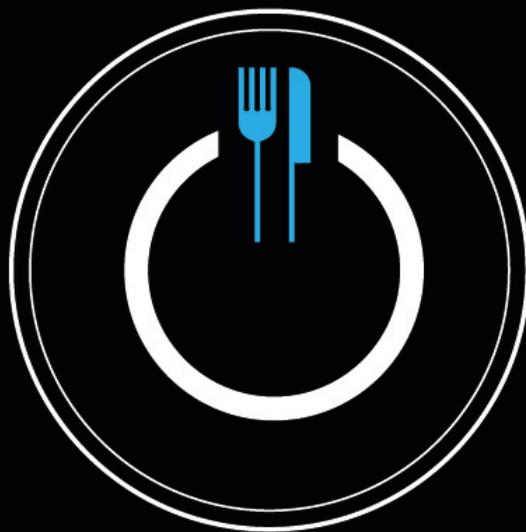
PROGRAMME

Les causes terrain d'une marge amoindrie, être capable de comprendre:

- le coût de l'effritement des marges par les procédures aléatoires (cuisine / salle)
- les causes principales d'une mauvaise gestion
- la méconnaissance de son entreprise
- la confiance fournisseur
- la fixation des prix
- la notion du coefficient multiplicateur

Les remèdes - être capable de :

- identifier les outils de gestion usuels et moins connus
- appréhender les techniques pour améliorer sa marge achats, réception des marchandises, transformation, distribution, encaissement (gestion des offerts / détection et éradication du coulage), comprendre le fonctionnement d'une mercureiale, comprendre le fonctionnement de la fiche technique.



RESTO'STARTER

VOTRE PROJET RESTAURATION

SERVICE



SERVICE

LE CLIENT : CŒUR DE L'ENTREPRISE

Situer le client au cœur des activités de l'entreprise et renforcer les partenariats interservices pour mieux le satisfaire et le fidéliser.

F08

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

7



"ceux qui pensent que c'est impossible sont priés de ne pas déranger celui qui est en train de le faire"

proverbe chinois

NOS EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

COMPÉTENCES ACQUISES

Les participants seront capables d'améliorer la coopération avec les autres services pour mieux prendre en compte les attentes des clients et développer la qualité de service offerte.

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

une entreprise orientée client
ce qu'un client aime : 10 idées pour satisfaire et fidéliser nos clients
quelles synergies créer et quels obstacles lever, entre nous, pour mieux satisfaire nos clients ?
une entreprise où il fait bon travailler : nos valeurs pour nos clients et nos équipes, développons notre intelligence collective travaillons ensemble : pour décloisonner l'entreprise, plus de coopération que de rivalité
notre projet pour réussir ensemble : quel obstacle allons-nous supprimer pour que nos clients soient mieux satisfaits ?



SERVICE

RELATION CLIENT

Sensibiliser les collaborateurs d'une unité pour que les attentes des clients soient mieux prises en compte au quotidien.

Impliquer chaque collaborateur dans la mise en œuvre d'initiatives contribuant à l'amélioration des relations clients

F09

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

14



"ceux qui pensent que c'est impossible sont priés de ne pas déranger celui qui est en train de le faire"

proverbe chinois

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

www.resto-starter.com



SERVICE

PRODUIRE DU SOURIRE

Acquérir les outils d'animation pour souder et dynamiser les équipes.

F10

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

14



"ceux qui pensent que c'est impossible sont priés de ne pas déranger celui qui est en train de le faire"

proverbe chinois

NOS EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

COMPÉTENCES ACQUISES

Les participants seront capables de mettre en œuvre le management approprié pour améliorer la qualité des relations avec les clients.

FORMAT PÉDAGOGIQUE

Les thèmes sont traités selon une méthode participative avec jeux de rôle et/ou exercices pratiques. L'animation utilise les symboles et l'humour au travers de sketches et mises en situation

PROGRAMME

Les clients heureux font les employés heureux
l'autodiagnostic SOURIRE

Renforcer le sentiment d'appartenance :
cultiver nos valeurs

partager les objectifs : orienter son temps
utiliser les compétences : définir les missions clés

encadrer ses collaborateurs : travail sur les missions et responsabilités de chacun
pratiquer la délégation : règles pour une délégation réussie

échanger efficacement avec les autres :
structurer ses réunions et canaliser le flux des demandes

gérer les priorités : anticiper les événements et privilégier l'important
consacrer du temps aux autres : limiter la quantité et offrir la qualité

des outils pour évoluer : analyse du potentiel commercial de l'équipe

plan d'action et engagement personnel : avec un peu de bonne volonté et beaucoup d'enthousiasme !

www.resto-starter.com



SERVICE

TECHNIQUES DE VENTE

Dynamiser l'équipe dans ses relations commerciales avec les clients.

F11

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

14



"ceux qui pensent que c'est impossible sont priés de ne pas déranger celui qui est en train de le faire"

proverbe chinois

NOS EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

FORMAT PÉDAGOGIQUE

Les thèmes sont traités selon une méthode participative avec jeu de rôle et/ou exercices pratiques. L'animation utilise les symboles et l'humour au travers de sketches et mises en situation.

COMPÉTENCES ACQUISES

mieux identifier les besoins de leurs clients et employer les techniques de vente appropriées pour y répondre.

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



SERVICE

CAMÉRA CONTACT CLIENT

Donner aux équipes de vente le moyen d'analyser et d'améliorer leurs attitudes d'accueil et de vente, accroître la satisfaction des clients, fidéliser ses clients par un comportement de vente approprié

F12

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

7



"ceux qui pensent que c'est impossible sont priés de ne pas déranger celui qui est en train de le faire"

proverbe chinois

NOS EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

COMPÉTENCES ACQUISES

Mieux identifier les besoins de leurs clients et employer les techniques de vente appropriées pour y répondre.

FORMAT PÉDAGOGIQUE

Sur site, en situation réelle, nous filmons les entretiens de vente avec les clients. Le son est enregistré avec des micros cravates sans fil. Après le service, les séquences sont visionnées avec l'équipe pour :

- permettre à chacun de prendre du recul sur sa pratique quotidienne
- mettre en valeur les meilleures pratiques en situation réelle.
- donner une formation personnalisée aux techniques de vente et d'accueil adaptée aux besoins de chacun.

PROGRAMME

- Contenu adapté à l'activité au contexte du site
- Formation à l'écoute des attentes des clients et aux techniques pour vendre. Organisation pour l'enregistrement des séquences vidéos.
- Briefing, Séquences filmées en situation réelle avec des objectifs de ventes
- Débriefing des séquences filmées et mise en valeur des bonnes pratiques.
- Plan d'action et d'amélioration.



SERVICE

CONSEIL ET VENTE DU VIN EN RESTAURATION

F13

6 PERS



A PARTIR DE

HEURES

7



"ceux qui pensent que c'est impossible sont priés de ne pas déranger celui qui est en train de le faire"

proverbe chinois

OBJECTIFS

FORMAT PÉDAGOGIQUE

Cours théorique, ateliers ludiques et pratiques, examen olfactif Le nez du vin, examen gustatif de 6 à 8 vins.

NOS EXPERTS

Oenologue

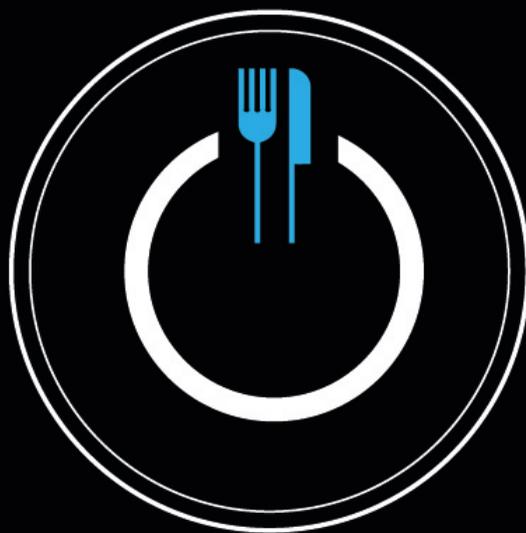
PROGRAMME

DU RAISIN AU VIN, MÉCANISMES DE L'ANALYSE SENSORIELLE
SECRETS DE L'ÉLABORATION,
DECOUVERTE DU VIGNOBLE Français
L'UNIVERS DU VIN, LA CARTE DES VINS

COMPÉTENCES ACQUISES

- savoir mettre en évidence les caractéristiques principales d'un vin pour le présenter à la clientèle avec un vocabulaire approprié.
- Rendre sa carte des vins attractive pour en optimiser les ventes.
- Savoir marier les vins avec les plats pour faciliter au mieux le choix du client.

www.resto-starter.com



RESTO'STARTER

VOTRE PROJET RESTAURATION

FORMATIONS LONGUES



LONGUES

RESTO' BASIK

F18

6 PERS



SEMAINES

12

"ceux qui pensent que c'est impossible sont priés de ne pas déranger celui qui est en train de le faire"

proverbe chinois

OBJECTIFS

FORMAT PÉDAGOGIQUE

NOS EXPERTS

PROGRAMME

COMPÉTENCES ACQUISES



LONGUES

RESTO'STARTER

F19

1 PERS



MOIS

6

"ceux qui pensent que c'est impossible sont priés de ne pas déranger celui qui est en train de le faire"

proverbe chinois

OBJECTIFS

FORMAT PÉDAGOGIQUE

NOS EXPERTS

PROGRAMME

COMPÉTENCES ACQUISES



IMPACT

LES 9 LEVIERS DE LA CROISSANCE

Nous aidons les Restaurateurs à franchir une étape clé de leur vie, dans une optique systématique de création de valeur. Notre approche est résolument stratégique, radicalement innovante, et participative; Nous proposons de vous apporter une vue d'ensemble neutre et bienveillante, en posant un regard extérieur sur les capacités de l'entreprise à innover, à aller chercher de la croissance.

F02

1 PERS



A PARTIR DE

MOIS

3



Socrate disait: "connais-toi toi-même"

Nietzsche disait: "deviens ce que tu es"

NOS EXPERTS

Professionnels de l'hôtellerie-restauration.

FORMAT PÉDAGOGIQUE

nous proposons une approche méthodologique qui permet – en 3 mois – d'aller chercher une croissance forte.

PROGRAMME

Audit interne / audit externe
La mission et la vision
Étude de marché
Les clefs du succès
Big problem client
Concevoir une offre innovante
Modèle tarifaire
Nouer des partenariats
Canaux de vente
Plan de communication

COMPÉTENCES ACQUISES

www.resto-starter.com