

Dates d'ouverture de la session à la demande du client, délai d'accès à la formation dans les 30 jours qui suivent la signature du devis.

RESTAURATION

FORMATION CONTINUE QUALIFIANTE
DE 1 À 3 JOURS

CATALOGUE

CONTACTEZ-NOUS

✉ contact@animetcom.fr

☎ 01 45 22 70 64

Pour les personnes qui ont une RQTH, contactez notre référent handicap, Olivier SALVANO-LUBESPÈRE

09 88 57 18 59



FORMATIONS OUVERTES À DISTANCE



Nos formations en présentiel, Inter et Intra Entreprise sont accessibles à distance sur notre site "boutique en ligne"

Vous trouverez ci-dessous une liste non exhaustive des modules de Formation Continue Qualifiante (FCQ) sur la thématique que vous avez choisie et que nous dispensons toute l'année à la demande.

La volonté d'Anim&Com consultant étant de pouvoir apporter des solutions efficaces à vos préoccupations quotidiennes, nous adaptons notre offre et pouvons concevoir vos modules à la carte selon vos besoins spécifiques. Pour cela, un membre de notre équipe pédagogique entrera en contact avec vous afin de dessiner les contours de vos attentes et fixer les objectifs en amont.

Tou.te.s nos stagiaires reçoivent des évaluations pré et post formation.
Tou.te.s nos prescripteur.rice.s et partenaires financier.e.s reçoivent des enquêtes de satisfaction post formation.

Nous vous guidons pour le choix et l'élaboration de votre Plan de Développement des Compétences (PDC) et dans le suivi des dossiers de demande de financements OPCO, FNE-FORMATION, CPF, Pôle Emploi et autres...

[Pour cela contactez-nous à l'adresse mail suivante : contact@animetcom.fr](mailto:contact@animetcom.fr)

* Les prix de vente indiqués n'incluent pas les frais engagés hors région Île-de-France

** En INTER, majoration de 20% par participant.e si effectif inférieur à 8

*** INTRA maximum 8 personnes // INTER maximum 16 personnes

Tous nos prix de vente sont affichés en nets de taxes (pas de TVA). De Manière générale merci de bien vouloir vous référer à nos Conditions Générales de vente (CGV).

RESTAURATION

- Le Management en restauration
- Hygiène et sécurité en restauration
- Optimiser la gestion des stocks
- Développement durable en restauration
- Hygiène et sécurité dans un bar
- Maîtriser le dressage de vos plats en cuisine
- La gestion des matières premières en restauration
- Allergies et intolérances alimentaires
- La relation client en restauration
- Démarche qualité en restauration
- Accueil et gestion des conflits en restauration
- Les gestes éco – responsables dans un restaurant
- Formation de formateur en restauration
- Gestes et posture en restauration
- Le management des ressources humaines dans le secteur de la restauration
- Le Bio - nettoyage
- Savoir être et positionnement professionnel
- Groupe de réflexion sur les pratiques professionnelles
- Gérer son stress, économiser son énergie et prévenir de l'épuisement
- Le coaching d'équipe
- Analyse des pratiques professionnelles
- Gestion du temps
- Les technologies et les méthodes culinaires
- Proposer et concevoir une carte de menu variée et attractive

Formation - MANAGEMENT EN RESTAURATION



Public cible

- Managers
- Nouveau manager
- Chef de rang



Objectifs pédagogiques

- Se positionner en tant que manager
- Prendre conscience des responsabilités collaborateurs, clients et hiérarchie
- Maîtriser les outils opérationnels du management et de la motivation d'équipes en restauration
- Améliorer les performances de son établissement
- Etre « force de proposition » et « force de changement » auprès de leur direction, clients et équipes



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/ Les enjeux du management en restauration

- Présentation du stage et des participants, la notion de management
- Les objectifs et les résultats attendus du stage

2/ Comprendre la posture du manager CHR / HR

- Les missions du manager
- Le positionnement du manager
- Élaborer son plan d'actions individuel

3/ Les outils du management

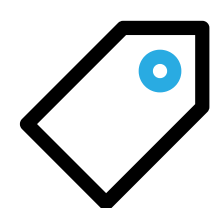
- Être leader et donner une direction à son équipe
- L'écoute, la communication et la motivation
- Faire agir ses équipes pour une
- Performance individuelle et collective
- Être force de proposition auprès de sa hiérarchie dans un souci de performance permanent

4/ Être force de proposition dans sa structure

- Être à l'écoute des évolutions dans les comportements, les attentes des clients
- Être en état de veille permanente et solliciter ses équipes pour des remontées constantes d'informations
- Être force de proposition auprès de sa hiérarchie dans un souci de performance



Durée: 14h



Coût: Inter 700€ Net De Taxe
Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1702

Formation - HYGIENE ET SECURITE EN RESTAURATION



Public cible

- Personnel de restauration



Objectifs pédagogiques

- Sensibiliser le personnel à la sécurité durant l'exercice de leurs tâches lors du service
- Maîtriser les règles fondamentales et spécifiques de la sécurité et l'hygiène



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/L'hygiène et la sécurité alimentaire

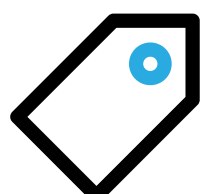
- Rappel des dangers et principales causes
- Les étapes à respecter
- Les moyens de mise en oeuvre
- Les outils d'autocontrôle

2/L'hygiène et la sécurité dans le service

- L'hygiène du personnel
- L'hygiène envers le client
- Rappel des dangers et principales causes
- Les moyens à mettre en oeuvre
- L'entretien et le nettoyage



Durée: 14h



Coût: Inter 700€ Net De Taxe
Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1703

Formation - OPTIMISER LA GESTION DES STOCKS



Public cible

- Comptables et gestionnaires des stocks dans le secteur de la restauration



Objectifs pédagogiques

- Connaître les processus à respecter en matière de gestion des achats
- Identifier les opérations efficaces nécessaires à la gestion des stocks pour améliorer sa marge, définir son organisation pour une gestion des stocks simple et efficace



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/ Les enjeux du management en restauration

- Présentation du stage et des participants, la notion de management
- Les objectifs et les résultats attendus du stage

2/ Comprendre la posture du manager CHR / HR

- Les missions du manager
- Le positionnement du manager
- Élaborer son plan d'actions individuel

3/ Les outils du management

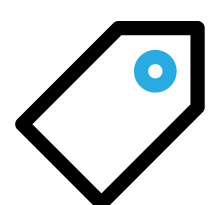
- Etre leader et donner une direction à son équipe
- L'écoute, la communication et la motivation
- Faire agir ses équipes pour une performance individuelle et collective
- Etre force de proposition auprès de sa hiérarchie dans un souci de performance permanent

4/ Etre force de proposition dans sa structure

- Etre à l'écoute des évolutions dans les comportements, les attentes des clients
- Etre en état de veille permanente et solliciter ses équipes pour des remontées constantes d'informations
- Etre force de proposition auprès de sa hiérarchie dans un souci de performance



Durée: 14h



Coût: Inter 700€ Net De Taxe

Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1704

Formation - DEVELOPPEMENT DURABLE EN RESTAURATION



Public cible

- Responsables de restaurants
- Chefs de services Commis de cuisine
- Personnel technique



Objectifs pédagogiques

- Apprendre à créer un véritable plan d'action développement durable pour les CHR
- Mettre en place une démarche écocitoyenne
- Devenir une éco-entreprise
- Limiter le gaspillage et la consommation inutile



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/La notion du développement durable

- L'histoire du développement durable
- Le principe et la philosophie

2/Le marché de la restauration

- La description du marché
- Le passage de l'artisanat à l'industriel

3/Le développement durable en restauration

- Les besoins en CHR
- Les enjeux du développement durable en CHR

4/La mise en place d'une charte environnementale dans un restaurant

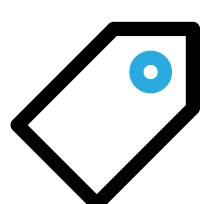
- Les acteurs de la charte
- La mise en place d'un comité développement durable
- La communication de la charte

5/Les différents axes d'action pour mettre en action la charte

- Former, informer pour transformer, rendre les acteurs réceptifs au développement durable
- Les actions visant à réduire la consommation d'énergie
- Les actions visant à réduire la consommation en eau La gestion des eaux usées
- La gestion des déchets Les actions visant à épargner la couche d'ozone
- Les actions concernant la biodiversité
- Les actes d'achats à vertu écologique



Durée: 14h



Coût: Inter 700€ Net De Taxe

Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1705

Formation - HYGIENE ET SECURITE DANS UN BAR



Public cible

- Professionnel du Bar
- Toute personne ayant un projet de création ou de rachat, et désireuse de maîtriser les techniques du bar et ses règles



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser la réglementation dans son activité quotidienne
- S'organiser en fonction de cette réglementation et s'assurer de la conformité permanente de son activité aux règles en vigueur
- S'assurer du contrôle permanent de la sécurité alimentaire dans toutes les prestations proposées à la clientèle (incluant des produits d'accompagnement des cocktails')



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/Hygiène, prévention et sécurité

- La tenue professionnelle
- Le monde microbien et la prévention des TIAC
- Les règles applicables à la profession

2/Organisation de la production dans le respect de la réglementation

- Les locaux et le matériel
- La réception et le contrôle des denrées
- La gestion des stocks

3/ Retour sur les principes de l'hygiène

- Guide des bonnes pratiques de l'hygiène relative au bar et brasserie
- Gestion des déchets et mise place des documents de contrôle



Durée: 14h

Coût: Inter 350€ Net De Taxe

Intra 1005€ Net De Taxe

Réf : 1706

Formation - MAÎTRISER LE DRESSAGE DE VOS PLATS EN CUISINE



Public cible

- Chef cuisiner
- Second
- Commis de cuisine



Objectifs pédagogiques

- Intégrer les attentes du consommateur dans le dressage de vos plats (entrée, plat, dessert)
- Maîtriser les techniques professionnelles permettant de réaliser des dressages de qualité
- Assurer une harmonie globale tant sur la disposition que sur la mise en valeur des produits



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/Savoir appréhender les attentes du consommateur

- Présentation du stage et des participants, la notion de management
- Les objectifs et les résultats attendus du stage

2/Maîtriser les techniques fondamentales de dressage des entrées ou des desserts

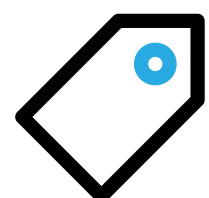
- La présentation générale de l'assiette
 - Choisir un contenant adapté et valorisant pour ses produits
 - Organiser et équilibrer son plat
 - Positionner ses produits pour encourager l'appétence
 - Focus sur la propreté d'une assiette
 - La présentation des produits
 - Savoir mettre en valeur ses produits (hauteur et profondeur)
 - Savoir jouer avec l'aspect, la texture et la qualité des produits
 - Savoir réaliser des décors professionnels
 - Maîtriser les accords de couleurs
 - Savoir agrémenter son dressage avec des décors annexes

3/De la théorie à la pratique : atelier dressage

- Réalisation de dressage à partir des produits ou plats proposés (base fiche technique)
- Briefing et débriefing à partir de la réalisation des stagiaires
- Exercices de créativité imposés
- Savoir réaliser un dressage à partir de rien !



Durée: 14h



Coût: Inter 700€ Net De Taxe
Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1707

Formation - ALLERGIES ET INTOLERANCES ALIMENTAIRES



Public cible

- Chefs de cuisine
- Sous-chefs de cuisine



Objectifs pédagogiques

- Reconnaître les allergies alimentaires
- Se familiariser avec ce type de difficulté
Savoir prendre en compte les allergies alimentaires dans votre cuisine



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/ Les principes de la gestion des achats dans un restaurant

- La notion d'achat de matières premières
- La prévision et la rotation des stocks
- La gestion des stocks
- Le food cost

2/ Le cheminement des matières premières

- Le cahier des charges entreprise/fournisseurs
- La gestion des stocks

3/ La gestion des commandes en restauration

- Etude du plan alimentaire
- Les commandes et l'incidence sur le budget prévisionnel
- Le choix des produits
- Les documents de suivi des prévisions

4/ Les commandes et les sorties

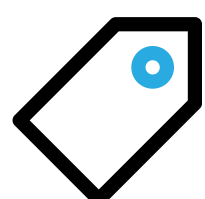
- Appréhender la prévision des quantités
- Programmer ses commandes et maîtriser les délais fournisseurs
- Conversions quantité / commande
- Popularité des mets

5/ La réception de marchandises

- Assurer un contrôle des commandes
- Adopter un stockage efficace
- Maîtriser la rotation des stocks
- Savoir réaliser un inventaire
- La durée de vie d'un produit



Durée: 14h



Coût: Inter 700€ Net De Taxe

Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1709

Formation - GESTION DES MATIERES PREMIERES EN RESTAURATION



Public cible

- Chefs de cuisine
- Personnel amené à gérer ses produits alimentaires
- Gérants d'établissement



Objectifs pédagogiques

- Gérer au mieux les intérêts de son établissement en optimisant ses achats
- Déterminer les quantités nécessaires afin de rationaliser ses achats
- Gérer les prévisions, les commandes et le stockage
- Assurer un suivi dans le cadre de la gestion des matières premières



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/ Les principes de la gestion des achats dans un restaurant

- La notion d'achat de matières premières
- La prévision et la rotation des stocks
- La gestion des stocks
- Le food cost

2/ Le cheminement des matières premières

- Le cahier des charges entreprise/fournisseurs
- La gestion des stocks

3/ La gestion des commandes en restauration

- Etude du plan alimentaire
- Les commandes et l'incidence sur le budget prévisionnel
- Le choix des produits
- Les documents de suivi des prévisions

4/ Les commandes et les sorties

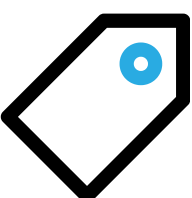
- Appréhender la prévision des quantités
- Programmer ses commandes et maîtriser les délais fournisseurs
- Conversions quantité / commande
- Popularité des mets

5/ La réception de marchandises

- Assurer un contrôle des commandes
- Adopter un stockage efficace
- Maîtriser la rotation des stocks
- Savoir réaliser un inventaire
- La durée de vie d'un produit



Durée: 14h



Coût: Inter 1050€ Net De Taxe

Intra 2533€ Net De Taxe

Réf : 1708

Formation - LA RELATION CLIENT EN RESTAURATION



Public cible

- Commerciaux
- Personnel de soutien
- Encadreurs
- Managers



Objectifs pédagogiques

- Rappeler les enjeux du sens commercial et de la relation client dans l'univers CHR
- Développer une motivation à offrir une qualité de service à chaque client, même les clients difficiles
- Appréhender les techniques de vente, à chacune des étapes de la relation client



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/Retour sur la notion d'accueil et de prise en charge d'un client

- Attitude, comportement et présentation générale dans un établissement CHR
- Adopter un état d'esprit commercial / relation client
- Savoir identifier les attentes des clients
- Maîtriser sa communication verbale et le vocabulaire professionnel
- Comprendre en quoi mon comportement peut impacter l'image de mon établissement

2/De l'accueil à la satisfaction du client un pas vers la qualité de service

Définition La différence avec les allergies alimentaires
Etude des intolérances alimentaires les plus fréquentes
Les règles à respecter

3/Le comportement à adopter dans le cadre d'une prestation

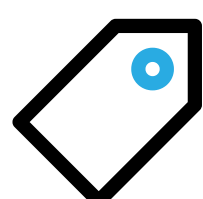
- Allergènes d'origine animale
 - L'oeuf
 - Le lait de vache
- Allergènes d'origine végétale
 - L'arachide
 - Le blé et les produits dérivés
- Les additifs alimentaires

4/Focus sur les nouveaux comportements

- La sécurité alimentaire
- La maîtrise du risque allergique
- Étiquetage et fiches techniques
- Décryptage d'un étiquetage
- Prévenir les risques d'allergie
- Traçabilité des denrées alimentaires



Durée: 14h



Coût: Inter 700€ Net De Taxe
Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1710

Formation - LA DEMARCHE QUALITE EN RESTAURATION



Public cible

- Personnel de soutien
- Encadreurs Managers



Objectifs pédagogiques

- Gérer la qualité
- Repérer les insatisfactions
- Analyser les possibilités d'évolution
- Réaliser des apports techniques pour une meilleure compréhension des enjeux d'une démarche qualité
- Organiser le travail en équipe



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/ Les objectifs des Cercles de qualité

- Outil de développement de l'établissement
- Outil de gestion
- Outil de formation
- Outil de service

5/ Méthodologie des cercles de création

- Les prévisions
- L'éducation
- Les choix
- La pérennité
- Les gains économiques
- L'harmonie sociale

2/ La démarche qualité dans votre établissement

- Le comportement des individus
- Les facteurs favorables
- Les facteurs défavorables

6/ Les réunions

- Le contexte général
- Le « noyau » réunion
- Les processus des réunions
- Le processus de décision
- Les fonctions déléguées

3/ Pourquoi les Cercles de qualité ?

- Le personnel
- Le développement humain
- La participation

7/ Le principe de « circulation »

- Rotation des responsabilités
- Les effets

4/ Arguments de création des Cercles de qualité

- Pour les cadres
- Pour les non cadres

8/ Gérer la qualité

- L'influence
- de la motivation
- Les moyens



Durée: 14h

Coût: Inter 1050€ Net De Taxe

Intra 2533€ Net De Taxe

Réf : 1711

Formation - ACCUEIL ET GESTION DES CONFLITS EN RESTAURATION



Public cible

- Personnel de soutien
- Encadreurs Managers



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les règles de l'accueil et du service afin d'assurer la satisfaction totale de la clientèle
- Améliorer l'efficacité de l'accueil téléphonique par la confiance et l'aisance dans leur expression et comportement
- Gérer l'accueil physique et téléphonique simultanément
- Gérer les situations conflictuelles
- Développer un accueil chaleureux et professionnel en toutes circonstances
- Mieux adapter l'attitude et le discours aux attentes de son interlocuteur
- Maîtriser les techniques de la gestion de conflits en face à face ou au téléphone
- Répondre avec efficacité aux demandes conflictuelles
- Valoriser l'image de sa structure à travers sa communication et son professionnalisme



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/L'importance de l'accueil

- Les spécificités de l'accueil en univers
- Les spécificités du service
- La notion d'accueil dans son acception la plus large

4/Comprendre les situations conflictuelles, intégrer le fonctionnement d'un conflit

- Autodiagnostic de sa personnalité
- Le contrôle émotionnel : Mieux contrôler ses émotions face aux agressions
- La typologie des interlocuteurs

2/Principes d'accueil des clients

- Les besoins et attentes des clients
- Les craintes et freins de la clientèle
- Comprendre, accepter et satisfaire les attentes de la clientèle

5/Le principe de la communication positive

- L'écoute, le questionnement et la reformulation (rappel)
- Construire ensemble un dialogue positif

3/Les techniques de l'accueil

- L'attitude du personnel d'accueil
- Les postures à adopter
- La présentation générale

6/Les mécanismes permettant de résoudre les conflits

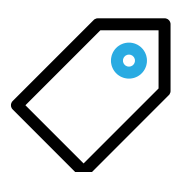
- Les méthodes de résolution des conflits en face à face
- Faire face aux agressions téléphoniques

7/Les mécanismes permettant de résoudre les conflits

Pourquoi prendre du recul dans le cadre d'un conflit ?



Durée: 14h



Coût: Inter 1050€ Net De Taxe
Intra 2533€ Net De Taxe

Réf : 1712

Les gestes éco-responsable dans un restauration



Public cible

- Encadreur
- Managers



Objectifs pédagogiques

- Appréhender la logique de développement durable dans le secteur de la restauration.
- Sensibiliser ses collaborateurs aux gestes éco-responsables et réaliser, ainsi, des économies Intégrer une démarche développement durable et écologique dans votre établissement



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/Qu'est-ce que le développement durable ?

- Présentation des enjeux mondiaux
- Evolution de la croissance démographique
- Limite des capacités de la planète
- Les grands principes du développement durable et du principe d'éco-citoyenneté

2/La gestion de l'énergie dans un hôtel - restaurant

Définition La différence avec les allergies alimentaires
Etude des intolérances alimentaires les plus fréquentes
Les règles à respecter

3/La gestion de l'eau

- Allergènes d'origine animale
 - L'oeuf
 - Le lait de vache
- Allergènes d'origine végétale
 - L'arachide
 - Le blé et les produits dérivés
- Les additifs alimentaires

4/La gestion des déchets

- La sécurité alimentaire
- La maîtrise du risque allergique
- Étiquetage et fiches techniques
- Décryptage d'un étiquetage
- Prévenir les risques d'allergie
- Traçabilité des denrées alimentaires



Durée: 14h

Coût: Inter 700€ Net De Taxe

Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1713

Formation - FORMATION DE FORMATEUR EN RESTAURATION



Public cible

- Managers dans la restauration
- Formateurs internes en restauration



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser l'ensemble des activités liées aux fonctionnements d'un restaurant
- Savoir traduire ces activités en « compétences » conformes aux exigences de la branche professionnelle selon les catégories d'établissements
- Décliner ces compétences en savoirs, savoir-faire et savoir être
- Réaliser un plan de formation reposant sur un ou plusieurs objectifs pédagogiques précis
- Évaluer le niveau d'acquisition dans chaque module de formation



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/Présentation du métier de restaurateur

- Les caractéristiques de la fonction
- Organisation de l'activité du service
- Les procédures de travail
- Gestion des particularités
- Les protocoles d'utilisation des produits d'accueil et d'entretien (leur circuit, les règles d'hygiène)

2/Présentation du métier de serveur

- La prise de fonction
- Le service dans les étages
- Les procédures
- La fin du service



Durée: 7h

Coût: Inter 700€ Net De Taxe

Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1714

Formation - GESTE ET POSTURE EN RESTAURATION



Public cible

Tout personnel travaillant debout



Objectifs pédagogiques

- Repérer les facteurs de risques liés au travail
- Sensibiliser au bien être corporel Intégrer dans sa pratique professionnelle un outil global de prévention des Troubles Musculo-Squelettiques
- Prévenir la fatigue psycho-physique professionnelle



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/Risques liés aux manutentions manuelles

- Définition des TMS
- Notions d'anatomie
- Les différentes pathologies
- L'hypertonie musculaire chronique

2/Les principes de sécurité physique et d'économie de l'effort

- Réduction de l'effort
- Observation des gestes et postures récurrentes

3/Exploration corporelle introduisant les outils de soutien du corps par des exercices de postures

- Sous forme de jeux intégrant des temps d'échanges (analyses, recherche de solutions inspirées du terrain)
- Notions sur le fonctionnement du corps
- Exercices pratiques corporels de soutien à la modification du tonus musculaire
- Principes de sécurité dans l'activité de manutention Les temps de repas et de repos : les postures aidantes
- Savoir optimiser les temps de relaxation,
- Apprendre à se détendre



Durée: 7h

Coût: Inter 213€ Net De Taxe

Intra 1005€ Net De Taxe

Réf : 1715

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES DANS LE SECTEUR DE LA RESTAURATION



Public cible

DRH, RRH prenant leurs fonctions. Cadre ou manager opérationnel nommé Responsable des Ressources Humaines. Responsable formation, recrutement, rémunération, mobilité, administration du personnel travaillant dans le secteur.

Objectifs pédagogiques



- Acquérir une vision globale de la fonction RH pour prendre en charge à la fois les aspects stratégiques et opérationnels de la fonction.
- Développer les savoir-faire métier et relationnels requis sur l'ensemble des processus RH.
- Maîtriser les fondamentaux en matière de droit du travail et relations sociales.
- Renforcer la crédibilité de la fonction RH et devenir véritable "business partner" du restaurant.



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/: Missions du RRH et recrutement

- Acquérir une vision globale de la fonction RH et de ses enjeux
- Recruter les collaborateurs

2/La gestion des compétences

Concevoir en mettre en œuvre une GPEC

3/: La formation professionnelle

Concevoir et mettre en œuvre un plan de formation

4/: Évaluation, mobilité et gestion des talents

- Mettre en place les entretiens annuels et professionnels
- Identifier et développer les potentiels et les talents

5/La rémunération

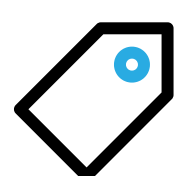
Mettre en place un système de rémunération le suivre

6/: Droit social et négociation

Pratiquer le droit social individuel Gérer les relations sociales



Durée: 14h



Coût: Inter 329€ Net De Taxe
Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1716

Formation - BIO – NETTOYAGE



Public cible

Personnel de restauration



Objectifs pédagogiques

- Introduction au développement durable,
- Connaître les produits de sécurité,
- Maîtriser les différentes techniques de repassage, gérer son temps et optimiser son efficacité, trucs et astuces...



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)

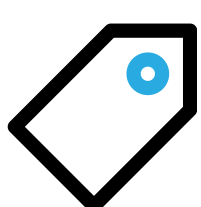


Thèmes abordés

- Introduction aux micro-organismes
- Définition du bio nettoyage
- Objectifs du bio nettoyage
- Introduction aux produits détergents et désinfectants
- Les DD et les DDA
- Savoir lire une étiquette produit
- Dosage, mode d'utilisation, mode de stockage
- Apprentissage des différentes techniques de bio nettoyage en fonction du produit et de la surface
- Mise en pratique



Durée: 7h



Coût: Inter 213€ Net De Taxe
Intra 1005€ Net De Taxe

Réf : 1718

Formation - SAVOIR ÊTRE ET POSITIONNEMENT PROFESSIONNEL



Public cible

Tout personnel de restauration



Objectifs pédagogiques

- Comprendre et s'adapter aux relations multipartites: professionnelles / clients
- Adopter l'attitude la plus adaptée à l'environnement hôtelier, à la structure établissement



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)

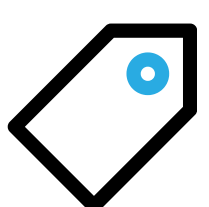


Thèmes abordés

- Définition du rôle et des missions du personnel dans le cadre professionnel du métier.
- Le devoir de discrétion (signification, portée, limites)
- Éthique professionnelle
- Les limites professionnelles
- Savoir être et savoir faire
- Place et relation avec le résident client Apporter une réponse adaptée aux besoins



Durée: 7h



Coût: Inter 213€ Net De Taxe

Intra 1005€ Net De Taxe

Réf : 1719

Formation - GROUPE DE RÉFLEXION SUR LES PRATIQUES PROFESSIONNELLES



Public cible

Tous les professionnels des restaurants



Objectifs pédagogiques

- Faire un état des lieux de la diversité et de la complexité des situations rencontrées.
- Soutenir et renforcer les compétences des professionnel(le)s sur l'élaboration d'un savoir de l'expérience, un savoir de la pratique
- Amener un questionnement relatif aux positionnements professionnels possibles



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

- L'intégration de données conceptuelles à la pratique est un élément constitutif de développement professionnel et d'amélioration de sa pratique.
- Le soutien et l'étayage d'une pensée individuelle et collective seront autant d'éclairages permettant d'accéder à une meilleure compréhension des situations – problèmes rapportées par les professionnel(le)s.
- Analyse des pratiques



Durée: 7h

Coût: Inter 700€ Net De Taxe

Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1720

Formation - GÉRER SON STRESS, ECONOMISER SON ÉNERGIE ET PRÉVENIR DE L'ÉPUISEMENT



Public cible

- Tous les professionnels de la restauration



Objectifs pédagogiques

- Faire un état des lieux de la diversité et de la complexité des situations rencontrées.
- Soutenir et renforcer les compétences des professionnel(le)s sur l'élaboration d'un savoir de l'expérience, un savoir de la pratique
- Amener un questionnement relatif aux positionnements professionnels possibles



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

Jour 1 : Définition et physiologie du stress

- Qu'est ce que la psychopathologie de l'épuisement professionnel
- Les causes et manifestations du stress
- Stress et usure professionnelle
- Stress dans l'organisation
- Ce qui suscite le stress (dans les équipes, les tâches, le temps)
- Expression du stress physique et psychique

Jour 2 : Identifier ce qui génère du stress

- Dans ses propres fonctionnements et ressentis
- Mise en oeuvre de stratégies individuelles et collectives de prévention et de gestion du stress dans l'équipe
- Pouvoir reconnaître les signes d'épuisement professionnel, individuel et collectif
- Savoir s'écouter et détecter ses propres signaux, mettre en place des méthodes efficaces



Durée: 14h

Coût: Inter 700€ Net De Taxe
Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1721

Formation - LE COACHING D'ÉQUIPE



Public cible

- Tous les professionnels des établissements hôteliers
- Managers
- Directeurs



Objectifs pédagogiques

Mise en place d'une nouvelle équipe, changements organisationnels, optimisation des ressources, gérer des difficultés relationnelles interpersonnelles et modes de communication, confirmer avec le coach ce qu'il souhaite obtenir pour donner un maximum de clarté à l'objectif de la supervision, définir avec le coach des indicateurs de réussite.



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)

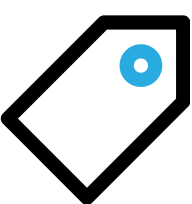


Thèmes abordés

- Ecrire le règlement intérieur de l'équipe
- Préciser les rôles et les missions de l'équipe et les rôles et les missions de chacun dans l'équipe, créer un mode de fonctionnement en équipe efficace
- Développer le savoir être et les compétences émotionnelles.
- Déterminer les indicateurs de performance collective et mettre en place un plan d'amélioration de performance collective.
- Aborder les différents types de coaching
- Donner et recevoir du « Feed Back »
- Optimiser sa trajectoire pour atteindre des objectifs ambitieux et réalistes
- Écoute active, communication et dialogue positif, les obstacles à la communication
- Utilisation d'interventions circulaires pour désamorcer les conflits
- Evaluation de la communication
- Attitudes et personnalités diverses dans un conflit.



Durée: 14h



Coût: Inter 1050€ Net De Taxe
Intra 2533€ Net De Taxe

Réf : 1722

Formation - ANALYSE DES PRATIQUES PROFESSIONNELLES



Public cible

Tous les professionnels de la restauration



Objectifs pédagogiques

- Faire un état des lieux de la diversité et de la complexité des situations rencontrées.
- Soutenir et renforcer les compétences des professionnel(le)s sur l'élaboration d'un savoir de l'expérience, un savoir de la pratique
- Amener un questionnement relatif aux positionnements professionnels possibles



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)

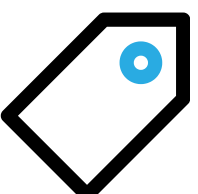


Thèmes abordés

- Proposer un étayage face à la diversité et à la complexité des situations rencontrées
- Soutenir et renforcer les compétences en vue d'élaborer un savoir de l'expérience, de sa pratique
- Développer une attitude réflexive et de distanciation sur et par rapport à sa pratique
- Faire émerger un questionnement relatif à son positionnement professionnel
- Accompagner les participant(e)s dans une perspective d'adaptation au changement



Durée: 14h



Coût: Inter 700€ Net De Taxe

Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1723

Formation - GESTION DU TEMPS



Public cible

Tous les professionnels de la restauration



Objectifs pédagogiques

- Faire un état des lieux de la diversité et de la complexité des situations rencontrées.
- Soutenir et renforcer les compétences des professionnel(le)s sur l'élaboration d'un savoir de l'expérience, un savoir de la pratique
- Amener un questionnement relatif aux positionnements professionnels possibles



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques, films et jeux
- Analyse des situations vécues
- Elaboration de plans personnels d'action
- Support de cours (numérique et physique)

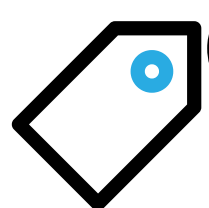


Thèmes abordés

- Auto – diagnostique
- L'histoire des gros cailloux
- Techniques de gestion du temps
- Dissocier l'urgent de l'important
- Notion de temps efficace et temps perdu
- Savoir dire NON



Durée: 7h



Coût: Inter 350€ Net De Taxe
Intra 1005€ Net De Taxe

Réf : 1724

Formation - LES TECHNIQUES ET LES METHODES CULINAIRES



Public cible

Tous les professionnels de la restauration



Objectifs pédagogiques

Maîtriser les principes culinaires de base Maîtriser les spécificités des préparations culinaires en restauration collective Réaliser les préparations culinaires dans le respect des règles sanitaires, nutritionnelles et économes.



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques
- Support de cours (numérique et physique)

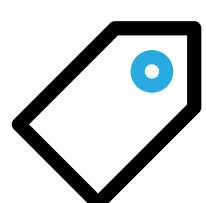


Thèmes abordés

- Adaptation des techniques de culinaires de base aux productions en quantité et en fonction du process de production (liaison froide, liaison chaude) -
- L'utilisation des fiches techniques -
- Les types de cuisson -
- Apprentissage et réalisation de diverses préparations : entrées, viandes, volailles, légumes, entremets et pâtisseries -
- Utilisation de diverses gammes de produits alimentaires : bruts, surgelés, élaborés et semi-élaborés
- Les éco-gestes dans un objectif d'économie de ressources.



Durée: 14h



Coût: Inter 329€ Net De Taxe

Intra 1005€ Net De Taxe

Réf : 1725

Formation - PROPOSER ET CONCEVOIR UNE CARTE DE MENU VARIEE ET ATTRACTIVE



Public cible

Tous les professionnels de la restauration



Objectifs pédagogiques

- Faire de sa carte un outil de performance commerciale en optimisant sa gestion
- Valoriser son offre avec un support attractif



Pédagogie

- Apports théoriques et pratiques
- Support de cours (numérique et physique)



Thèmes abordés

1/La carte : Outil commercial

- Les différentes cartes du restaurant (nourriture, boissons...)
- La règle des 4S
- La différenciation midi / soir
- La règle des menus
- L'équilibre des gammes
- La saisonnalité

2/La carte : Outil de gestion

- Bien définir ses prix de vente
- La rentabilité par produit
- La rentabilité globale de la carte

3/Les aspects réglementaires

4/. La carte : Outil de communication

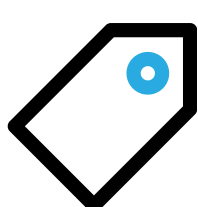
- Les différents supports et leur utilisation
- Les règles de lecture d'un client
- La mise en valeur des produits
- L'information des clients

5/Construire une carte attractive et vendeuse

Elaboration par les stagiaires de la carte "type" pour leurs restaurants



Durée: 14h



Coût: Inter 329€ Net De Taxe

Intra 1689€ Net De Taxe

Réf : 1726