

PARTICIPANTS & PREREQUIS :

Professionnels du secteur Hôtels Cafés
Restaurants

PREREQUIS

Pas de prérequis.

ORGANISATION :

Durée : 21 heures

Lieux : Campus du Lac Bordeaux ou
Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en marketing de
restauration

ÉLIGIBILITÉ :

AKTO - HÔTELS CAFÉS RESTAURANTS

Mandataire : PURPLE CAMPUS

Formation disponible en INTER et en

INTRA Entreprise

VALIDATION DE LA FORMATION ET INFORMATIONS PRATIQUES :

L'intervenant mesurera, tout au long de
la formation, l'acquisition des
connaissances des participants à
travers la mise en place de situation in
situ.

Délivrance d'une attestation de
formation conforme à la législation en
vigueur.

Un support de cours sera remis à
chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin - CS 31996 -

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 66

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences.

- Optimiser la créativité culinaire
- Découvrir et utiliser des nouvelles techniques de dressage adaptées.
- Assurer le suivi de recettes à l'aide de fiches techniques.
- Maîtriser des outils de communication digitale.

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Pédagogie active.
- Méthodologie communicative, dynamique et interactive avec les apprenants.
- Apports théoriques en collectif enrichis d'exercices personnalisés.
- Mise en pratique live.
- Évaluation continue des acquisitions des apprenants à l'aide de mise en application.

CONTENU DU PROGRAMME

INNOVER ET IMAGINER L'OFFRE CULINAIRE

Innovier en matière de vente à emporter

- Les nouveaux concepts de vente à emporter
- Assurer la veille concurrentielle
- Réaliser une rapide étude de faisabilité

Imaginer l'offre culinaire

- Adapter une carte de restaurant à la vente à emporter.
- Concevoir une carte de vente à emporter.
- Réaliser des fiches techniques.

PRÉPARER ET CONDITIONNER LES PLATS À EMPORTER

- Adapter les règles d'hygiène à la vente à emporter.
- Sourcer les contenants pour la vente à emporter
- Conditionner les plats pour la vente à emporter
- Adapter sa production
- Réaliser des plats pour la vente à emporter.
- Concevoir des fiches (conseils d'utilisation) sur les moyens et techniques de mise ou remise en température des plats.
- Calcul du coût de revient et détermination du prix de vente

COMMUNIQUER SON PRIX DE VENTE

- Choisir une plateforme de livraison
- Critères de sélection d'une plateforme
- Utiliser la plateforme pour propulser son offre de vente à emporter
- Identifier les outils de communication digitale (Google My Business, les réseaux sociaux, le site Internet)
- Mettre en valeur son offre par la photo et les descriptions

ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

- Quizz de fin de formation