

ION PS mat Professi O **F** 0



Formations théoriques

Edito du chef
Procédure de gestion débiteurs 3
Procédure de recrutement
Mise en place d'un service 5
Stratégie commerciale 6
Prospection commerciale 7
Négociation commerciale 8
Yield management 9
Le service restauration
Le service étage11
Dates disponibles
Horaires
Formations pratiques
Contact & inscription

Chef n p ito 7 ш



Edito du chef

Chers amis professionnels de l'hôtellerie, de la restauration et des métiers de bouche, vous trouverez dans ce programme une nouvelle mine d'idées de formations adaptées à vos profils.

Nos formations théoriques assurées par la formatrice Stella Capdevielle viennent de voir le jour et seront de véritables supports de compétitivité de votre entreprise.

Je vous laisse le soin de consulter les différentes thématiques en sachant que nous pouvons aussi réponde à vos demandes dans le cadre d'une formation sur mesure.

Nous vous attendons afin de vous faire partager nos expériences dans une ambiance studieuse et conviviale.

Renaud Defour

Procédure de gestion débiteurs

Objectifs:

Augmenter sa trésorerie en améliorant les délais de recouvrement et réduisant les risques clients.

Méthode pédagogique active, mise en pratique, étude de cas.

Durée de la formation :

- √ 7h à 14h (1 à 2 jours), en un ou plusieurs modules, en présentiel, intra ou inter-entreprises
- ✓ De 4 à 12 participants

Prix par journée de formation :

√ 450 € HT – 540 € TTC



- ✓ La prévention des risques d'impayés
- ✓ La protection juridique : les CGV
- ✓ De la facturation au paiement
- ✓ Les courriers types, le planning de suivi : les délais légaux
- ✓ La relance téléphonique
- ✓ La procédure de recouvrement

Procédure de recrutement

Objectifs:

Acquérir une méthodologie afin de gagner en efficacité dans son recrutement.

Méthode pédagogique active, mise en pratique, étude de cas.

Durée de la formation :

- √ 7h à 14h (1 à 2 jours), en un ou plusieurs modules, en présentiel, intra ou inter-entreprises
- ✓ De 4 à 12 participants

Prix par journée de formation :

√ 450 € HT – 540 € TTC



- ✓ Etude du poste de travail
- ✓ Les différents moyens de recrutement
- ✓ La rédaction d'une annonce
- ✓ La sélection des candidats
- √ L'entretien
- √ L'intégration d'un nouveau collaborateur



Mise en place d'un service

Objectifs:

Organiser un service et gagner en productivité au sein de son entreprise.

Méthode pédagogique active, mise en pratique, étude de cas.

Durée de la formation :

- √ 7h à 14h (1 à 2 jours), en un ou plusieurs modules, en présentiel, intra ou inter-entreprises
- ✓ De 4 à 12 participants

Prix par journée de formation :

√ 450 € HT – 540 € TTC



- ✓ Les fonctions du service
- √ Les relations entre les différents services de l'entreprise
- ✓ La structure, l'organigramme
- ✓ Analyse des postes de travail du service
- ✓ Fiches techniques et procédures

Stratégie commerciale

Objectifs:

Définir une stratégie commerciale pour son entreprise afin d'être compétitif et de gagner des parts de marché.

Méthode pédagogique active, mise en pratique, étude de cas.

Durée de la formation :

- √ 7h à 14h (1 à 2 jours), en un ou plusieurs modules, en présentiel, intra ou inter-entreprises
- ✓ De 4 à 12 participants

Prix par journée de formation :

√ 450 € HT – 540 € TTC



- ✓ L'esprit marketing
- ✓ Le diagnostic, analyse SWOT
- ✓ Le marché, le consommateur
- ✓ Les 4 P
- ✓ La politique, les objectifs, la stratégie commerciale

Prospection commerciale

Objectifs:

Optimiser ses techniques de prospection pour fidéliser sa clientèle et conquérir de nouveaux clients.

Méthode pédagogique active, mise en pratique, étude de cas.

Durée de la formation :

- √ 7h à 14h (1 à 2 jours), en un ou plusieurs modules, en présentiel, intra ou inter-entreprises
- ✓ De 4 à 12 participants

Prix par journée de formation :

√ 450 € HT – 540 € TTC

CALENDRIER							
						ŀ	
			1.	1		ŀ	
•			1	1		t	
•	1		1	1	1	t	
	1.		1.	$^{-}$	\pm	t	

- ✓ Notion de cible, prospect et client
- ✓ Du phoning au RDV, les outils, l'argumentaire, la posture
- ✓ Le fichier, le réseau, les salons, la recommandation
- ✓ Le plan de prospection
- ✓ Analyse des performances

Négociation commerciale

Objectifs:

Maîtriser les techniques de vente, mieux vendre son offre commerciale afin de remporter les marchés.

Méthode pédagogique active, mise en pratique, étude de cas.

Durée de la formation :

- √ 7h à 14h (1 à 2 jours), en un ou plusieurs modules, en présentiel, intra ou inter-entreprises
- ✓ De 4 à 12 participants

Prix par journée de formation :

√ 450 € HT – 540 € TTC

CALENDRIER						
						ŀ
•				1		ŀ
•			1	1		t
•	1		1	1	1	t
	1.		1.		\top	Ť

- ✓ Principes de communication
- ✓ Le vendeur et l'acheteur, les différents profils
- ✓ Les étapes de la négociation
- ✓ La négociation et les techniques de conclusion d'une vente
- ✓ Le suivi commercial

Yield management

Objectifs:

Vendre le bon produit, au bon client, au bon moment et au bon prix, pour augmenter son chiffre d'affaires.

Méthode pédagogique active, mise en pratique, étude de cas.

Durée de la formation :

- √ 7h à 14h (1 à 2 jours), en un ou plusieurs modules, en présentiel, intra ou inter-entreprises
- ✓ De 4 à 12 participants

Prix par journée de formation :

√ 450 € HT – 540 € TTC



- ✓ Les ratios en hôtellerie
- ✓ La segmentation client
- ✓ La fixation des prix
- ✓ Le calendrier, la saisonnalité, le forecast
- √ L'étude de la concurrence
- ✓ Notion de e-commerce

Le service restauration

Objectifs:

Organiser son restaurant pour promouvoir les ventes et augmenter son chiffre d'affaires.

Méthode pédagogique active, mise en pratique, étude de cas.

Durée de la formation :

- √ 7h à 14h (1 à 2 jours), en un ou plusieurs modules, en présentiel, intra ou inter-entreprises
- ✓ De 4 à 12 participants

Prix par journée de formation :

√ 450 € HT – 540 € TTC

CALENDRIER							
					٠	ŀ	
						t	
•			1			t	
			1	1	100	t	
	1.		1.		$^{+}$	۰	

- √ L'organisation et la répartition des tâches
- ✓ La mise en place
- ✓ La vente des prestations
- ✓ Le service des mets et boissons
- ✓ La prise en charge client
- ✓ La démarche qualité



Le service étage

Objectifs:

Organiser son service étage pour gagner en efficacité et en qualité dans le but d'une satisfaction client totale.

Méthode pédagogique active, mise en pratique, étude de cas.

Durée de la formation :

- √ 7h à 14h (1 à 2 jours), en un ou plusieurs modules, en présentiel, intra ou inter-entreprises
- ✓ De 4 à 12 participants

Prix par journée de formation :

√ 450 € HT – 540 € TTC

CALENDRIER							
						ŀ	
			1.	1		t	
•	•		1			t	
			1		100	t	
			1.		-	٠	

- √ L'équipe, le matériel et les produits
- √ L'organisation, le planning chambre
- ✓ Le nettoyage d'une chambre en recouche, à blanc
- ✓ Les communs, la lingerie
- ✓ L'accueil VIP, le service couverture
- ✓ Le contrôle des chambres



Dates disponibles

- ✓ 14, 21 et 28 septembre 2015
- ✓ 5 et 12 octobre 2015
- ✓ 2, 9, 16, 23 et 30 novembre 2015
- ✓ 7 et 14 décembre 2015
- ✓ 11, 18 et 25 janvier 2016
- ✓ 1, 8 et 15 février 2016
- ✓ 7, 14, 21 et 28 mars 2016
- ✓ 4 et 11 avril 2016
- ✓ 2, 9, 16, 23 et 30 mai 2016
- ✓ 6, 13, 20 et 27 juin 2016

Horaires

Toutes les formations ont lieu de 09h00 à 17h00.





Formations pratiques

Nous vous proposons également des formations pratiques adaptées à tous vos profils :

- ✓ Cuisine tendance
- ✓ Garnitures
- ✓ Nouveaux plats du jour Gestion des matières premières
- √ Saveurs d'épices
- ✓ Formation « Fast good »
- ✓ Formation « Brunch »
- ✓ Desserts de restaurant
- ✓ Desserts de salon de thé
- ✓ Restauration de chambre d'hôtes
- ✓ Cuisine des chambres et tables d'hôtes
- ✓ Cuisine des terroirs Français

Tour du Monde des saveurs



Télécharger le fichier des formations pratiques

Contact

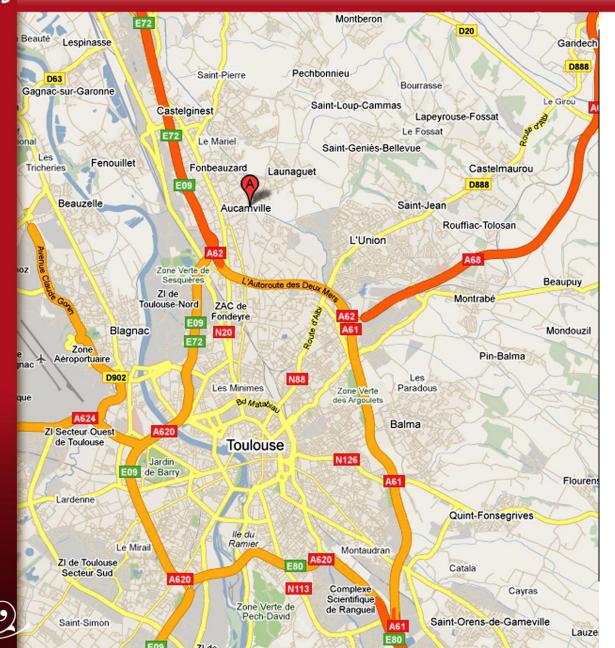
Pibrac

D65

Cap O

Salvetat-S

Plaisance 5



Contact & inscription

Adresse:

L'Atelier de Cuisine Gourmande 6 chemin de l'Hers

31140 Launaguet

Tél.: 05 61 47 10 20

Formulaire de contact :

http://www.coursdecuisine.net/contact-formulaire-de-contact.html

Site internet:

http://www.latelierdecuisinegourmande.fr

Plan d'accès:

Google Maps

Accès facile par la rocade :

- ✓ sorties 12 et 33
- ✓ grand parking privé et gratuit