

AMÉLIORER VOTRE RENTABILITÉ

L'optimisation de votre carte

La carte d'un restaurant est l'identité de l'établissement.

C'est grâce à sa présentation, aux propositions culinaires que le client va se décider à entrer dans votre établissement plutôt que chez votre concurrent.

Votre carte est-elle techniquement bien rédigée ?

Est-elle adaptée aux changements, besoins et attentes de la clientèle d'aujourd'hui ?

Appliquez-vous les bons tarifs, le bon coefficient ?

Avez-vous bien calculé le coût de votre plat ?

Exploitez-vous tous vos atouts pour gagner en rentabilité ?

Vos objectifs

- Acquérir les connaissances requises pour maîtriser les principaux ratios d'exploitation liés aux achats impactant directement sur la rentabilité de l'entreprise
- Être capable d'adapter et de rentabiliser son offre
- Connaître le marché et les caractéristiques du métier de restaurateur
- Mettre en scène son offre gustative

Notre proposition

A qui s'adresse cette formation	Entreprises de restauration.	Durée et tarif	24 heures de formation sur 3 jours. Tarif: Nous consulter.
Public concerné	Manager, gérant, chef de cuisine.	Modalités	Collectif ou individuel - intra entreprise uniquement. La formation sera dispensée au sein de l'établissement du client.
Pré-requis	Expérience en cuisine.	Nombre de participants	Maximum 4.
Formateur	Chef de cuisine professionnel		
Méthode pédagogique	La formation mêle : - Apports théoriques et pratiques - Fiches techniques, exercices pratiques et études de cas en conditions réelles sur poste de travail - Résolution de situations obstacles - Échanges actifs formateur/stagiaire - Support de cours		
Evaluation	Evaluation pré-formation : une évaluation avant le démarrage de la formation est réalisée afin de connaître le niveau de connaissance dans le sujet traité. Cette évaluation permet de concevoir un contenu pédagogique adapté au public en présence. Des évaluations pratiques en situation d'apprentissage seront effectuées pour évaluer l'acquisition de la compétence.		
Sanction	Une attestation sera remise à chaque stagiaire qui aura suivi la totalité de la formation.		

PROGRAMME DETAILLE

1/ Effectuer un état des lieux de l'établissement

2/ Rendre sa carte plus attractive et rentable

- Optimiser ses achats
- Comprendre l'enjeu financier des achats dans la rentabilité de l'entreprise
- Savoir calculer, contrôler et analyser ses coûts, gérer ses stocks
- Établir les fiches techniques
- Savoir établir ses prix de vente en fonction des coûts
- Calculer des prix de revient
- Maîtriser le Coefficient multiplicateur

3/ Mise en application directe et concrète avec l'analyse de votre carte

4/ Bilan et suivi du projet

Nos engagements

DEMARCHE QUALITE

Sogeca Conseil est engagé dans une démarche d'amélioration continue. Nous soumettons un questionnaire de satisfaction à chaud aux participants. Un questionnaire de satisfaction à froid est également soumis 6 mois après, notamment sur la mise en pratique des contenus de la formation. Ces documents nous permettent de nous assurer de la qualité de nos formations, et le cas échéant, de pouvoir mettre en place des actions correctives. Nous réalisons également des suivis qualité auprès des commanditaires.



Sogeca Conseil est organisme de formation certifié QUALIOPi pour les actions de formation et les bilans de compétences.

ACCESSIBILITE

Nos locaux répondent aux exigences et normes réglementaires d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite à l'intérieur comme à l'extérieur.

Nous vous invitons à prendre contact avec nous afin de nous faire part de vos besoins en lien avec un éventuel handicap. Nous nous engageons à les étudier afin de vous faciliter l'accès à nos services (lieux, horaires, supports pédagogiques, autre...)