



CUISINE, VINS ET PRODUCTION

Buffet petit déjeuner

<p>Objectifs : Réaliser un service attractif de début de journée – répondre aux besoins nutritionnels du consommateur. Mettre en avant une image de générosité.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Gérant d'hôtel ou de restaurant Directeur – Manager</p> <p>Leader - Formateur Tout personnel d'office, d'accueil et de vente</p> <p>Pré requis : Connaissance des techniques de vente de service en Restauration. Contact clientèle.</p>
<p>PROGRAMME</p> <p>1) Importance du petit déjeuner de qualité</p> <ul style="list-style-type: none"> + Les nouvelles données du marché + Un produit petit déjeuner complet pour aborder la journée + Les attentes majeures des clients + La rentabilité contre Petit déjeuner continental (et formule en chambre) + L'orientation du concept du buffet + L'adaptation à la clientèle étrangère <p>2) Comment améliorer un buffet petit déjeuner ?</p> <ul style="list-style-type: none"> + Le stand et mise en valeur + Le stand mural – stand central – description et intérêts + Le merchandising du buffet et disposition des équipements <p>3) Les aliments et les boissons que les clients préfèrent</p> <ul style="list-style-type: none"> + Classification et priorités - Choisir des produits de qualité + Penser client : <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les produits standard pour tous les clients ❖ Les produits spécifiques pour les clients étrangers ❖ Les produits régionaux ou locaux pour les promouvoir ❖ Penser à la demande diététique <p>4) Les contenants spécifiques recommandés</p> <ul style="list-style-type: none"> + Service : Carafes, verres, assiettes, bols, pincettes et cuillères... + Présentation vrac : Saladiers, paniers, plats... + Produits conditionnés : Calibrages, grammages... <p>5) Les services périphériques</p> <ul style="list-style-type: none"> + Les journaux - La météo et l'état des routes + Les services locaux et régionaux (bus, trains, avions...) <p>6) Les horaires de service recommandés (Information – Prix)</p> <p>7) Cohérence de l'image Petit déjeuner avec celle de l'établissement</p> <p>8) Les Formules à thème (dynamiser l'offre des clients habitués et fidélisés)</p> <p>9) Fonctionnement du service et du personnel</p> <ul style="list-style-type: none"> + Une équipe attachée au petit déjeuner - Un responsable de service + Le déroulement du service et exemple de constitution d'un " plateau client " + Respecter l'éveil du client : communication visuelle, expression verbale ou non verbale + Communication écrite des suggestions et réclamations des clients <p>10) Gestions produits</p> <ul style="list-style-type: none"> + Le suivi de la fréquentation + La gestion des aliments – rotation des produits (DLC, DLUO) <p>11) Fournitures et matériels en relation avec la fréquentation – Prévisions journalières ou saisonnières</p> <ul style="list-style-type: none"> + Echelle ou chariot de service + Matériel et produits de nettoyage et désinfection – règles d'entretien et d'utilisation + Le système des rangements du matériel et des produits <p>12) Hygiène – Tâches quotidiennes et périodiques</p> <ul style="list-style-type: none"> + Hygiène corporelle et de vie, soins du corps, des cheveux et du visage + Identification des sources de contamination dans l'environnement et dans les manipulations 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Très expérimenté en formation de managers Hôtellerie-Restauration.</p> <p>Moyens et pédagogie</p> <p>Pédagogie active et séquentielle alternant des phases théoriques et de mises en application</p> <p>Remise d'un support de cours illustré d'exemples concrets.</p> <p><u>Intra entreprise France entière et International.</u></p> <hr/> <p>Tarif inter par personne</p> <p>2 jours</p> <hr/> <p>1 050 €</p> <hr/> <p>Réf : HR017</p>

Groupe PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France