



CUISINE, VINS ET PRODUCTION

Animer un bar

<p>Objectifs : Souvent décrit comme le parent pauvre de l'hôtel, créé presque par obligation ; ce point de vente, quand on lui en donne les moyens explose tant en activité qu'en chiffre d'affaires....La disposition des clients à prendre leur temps dans ces endroits permet de faire travailler de manière attractive notre imagination. Fini les temps du barmen crispé à force d'être guindé, la mise à l'aise du client est la règle première de tous les types de bars. On vous en donne les recettes...A vous de jouer. A l'issue de la séance, les stagiaires pourront pu résoudre les situations obstacles proposées, reproduiront les cocktails étudiés et pourront définir les bases de création de nouveaux cocktails.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Barmen, assistants directeurs de la restauration.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<ul style="list-style-type: none"> Mise en commun des réalités des stagiaires En débattant avec les autres sur le thème « qu'attendez vous de ce stage et quelles sont vos réalités », les stagiaires livreront leurs représentations sur ce que devrait être ce stage La fiche technique d'un cocktail de base Techniques de base pour la réalisation de cocktail avec ou sans alcool Les couleurs Travail sur les couleurs primaires et complémentaires L'importance de la vue sur l'appétence Jeux ludiques amenant les stagiaires sur le postulat disant que ce qui est beau est plus facilement vendable Les mariages de couleurs Les stagiaires apprennent comment marier les différentes couleurs, ce qu'il faut faire et ne pas faire Décorez vos cocktails A l'aide d'une mercuriale « maison » les stagiaires en petits groupes, proposent des cocktails décorés théoriques Les mariages de goût Schéma du goût et les accords qu'attendent les clients pour un cocktail Composez votre cocktail vous-même Les stagiaires composent individuellement des cocktails de manière libre, puis de manière imposée (thème) Recevoir le client : les règles de base L'accueil et la mise à l'aise du client Adapter l'offre commerciale à la demande Créer une carte qui puisse être vendue La présentation du bar Mettre le client à l'aise par la tenue de son environnement. Donner vie à votre espace de vente selon son concept Vendre, pour quoi faire ? Les principes de la vente et des marges réalisées Vendre au mieux de tous les intérêts Vendre c'est satisfaire tout le monde, le client, le salarié, les employeurs ; les enjeux de l'échange à somme nulle Jeux de rôle Les stagiaires représentent les différents personnages d'un bar et jouent leurs rôles Vos engagements Etablissement d'une chartre commune aux stagiaires 	<p>Le Formateur</p> <p>Professionnel de l'Hôtellerie/Restauration utilisant les dernières techniques pédagogiques</p> <p>Moyens et pédagogie</p>  <p>Active, démonstrative et expositive. Evaluation en fin de session.</p>  <p><u>Intra entreprise France entière et International.</u></p> <p>Tarif inter par personne</p> <hr/> <p>3 jours</p> <hr/> <p>1 450 €</p> <hr/> <p>Réf : HR115</p>

Groupe PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France