



ACCUEIL, TECHNIQUES DE VENTE

Le décor du Restaurant

<p>Objectifs : Réussir la décoration intérieure du restaurant – Donner une âme dans laquelle votre cible clientèle se reconnaît.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Gérant d'hôtel ou de restaurant Directeur – Manager Nouveau restaurateur</p> <p>Pré requis : connaissance de base des techniques de vente de service en restauration.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>1) <u>Importance de la décoration</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les nouvelles données du marché ✚ Les attentes générales du consommateur ✚ L'environnement extérieur du restaurant ✚ La qualité de la décoration. La rentabilité ✚ Simple ou compliqué ✚ La cohérence avec l'enseigne, l'image extérieure ✚ La cohérence avec le service et l'assiette <p>2) <u>La Table</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Le choix du mobilier ✚ Le choix du linge et du matériel de base de dressage de la table ✚ La disposition du matériel ✚ Les éléments décoratifs <p>3) <u>L'environnement intérieur de la salle</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Sols, Murs et Plafond ✚ Les éléments acoustiques qui décoorent ✚ Les couleurs, le choix et leurs associations ✚ Les systèmes d'éclairage, le choix d'ambiance ✚ Les claustras ✚ Le style de la musique d'ambiance – volume et qualité <p>4) <u>La décoration florale et végétale</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Le choix des fleurs en cohérence avec le produit ✚ Le choix en fonction des événements, de la saison ✚ Savoir réaliser des compositions - Harmoniser les couleurs ✚ Vases ou vasques - Les végétaux résistants, ceux à problèmes ✚ Gérer le budget fleurs et plantes, connaître le prix de revient annuel ✚ Entretien des décorations florales ✚ Le choix du fournisseur – accords et contrats <p>5) <u>Zone d'accueil ou pupitre d'accueil</u></p> <p>6) <u>Les Formules à thème</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ En fonction des événements (Pâques, Noël,...) ✚ En fonction de chaque animation (d'ici ou d'ailleurs) ✚ En fonction de chaque début des saisons <p>7) <u>Décorations mobiles</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Déterminer le positionnement rationnel pour éviter la gêne pour le service ✚ Les petits trucs... <p>8) <u>Hygiène et sécurité</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les décors floraux interdits à proximité de produits alimentaires ✚ Les décors de structure et le feu 	<p>Le Formateur</p> <p>Professionnel de l'hôtellerie/restauration utilisant les dernières techniques pédagogiques</p> <p>Moyens et pédagogie</p> <p>Pédagogie active et séquentielle alternant des phases théoriques et d'exercices d'application</p> <p>Remise d'un support de cours illustré d'exemples concrets.</p> <p><u>Intra entreprise France entière et International.</u></p> <p>Tarif inter par personne</p> <p>1 jour</p> <p>650 €</p> <p>Réf : HR024</p>

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Hôtellerie - Restauration