



**MANAGEMENT**

**Gestion des Coûts en Hôtellerie et Restauration**

<p><b>Objectifs : <u>Plan d'action en 3 points</u> :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. mieux rentabiliser les ventes</li> <li>2. mieux maîtriser les coûts de production et de distribution</li> <li>3. motiver le personnel</li> </ol>	<p><b><u>Personnes concernées</u> :</b> Encadrants. Personnes en cuisine et au service. Restauration commerciale indépendante – Restauration d'hôtellerie et de loisirs. Restauration de collectivité et sociale – cuisines centrales et satellites</p> <p><b>Pré requis :</b> aucun</p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p><b>PEDAGOGIE</b></p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) <b>Rationaliser l'offre</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Merchandising d'assortiment</li> <li>✚ Merchandising de prix</li> <li>✚ Merchandising de présentation</li> <li>✚ Raisonner en « gamme »</li> </ul> </li> <li>2) <b>Vendre ce qui convient – l'indice de popularité</b></li> <li>3) <b>Vendre au prix qui convient</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ L'ouverture de gamme</li> <li>✚ Dispersion des prix</li> <li>✚ Rapport qualité – prix – service</li> <li>✚ La mise en avant</li> </ul> </li> <li>4) <b>Vendre comme il convient</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Présentation</li> <li>✚ Signalétique</li> <li>✚ Image du service et retour sur image</li> <li>✚ Rotation dans les gammes</li> <li>✚ Chercher à être incomparable</li> </ul> </li> <li>5) <b>Mieux maîtriser les coûts en utilisant des outils performants</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ La fiche technique – La fiche produit</li> <li>✚ Le suivi du coût matière et stratégie des achats</li> <li>✚ L'inventaire</li> <li>✚ Les frais de personnel</li> <li>✚ La productivité</li> <li>✚ La rentabilité – tableau de bord</li> <li>✚ Investissements – réinvestissements – coûts d'occupation</li> <li>✚ Frais généraux</li> </ul> </li> <li>6) <b>Motiver le personnel et développer de nouvelles ressources</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Fidéliser l'équipe</li> <li>✚ Description des compétences</li> <li>✚ Avantages de la créativité</li> <li>✚ Organiser les tâches : de qui j'ai besoin, quand et pourquoi faire – « l'arbre de Noël »</li> <li>✚ La polyvalence</li> <li>✚ La promotion interne</li> <li>✚ Une boîte à outils performants</li> </ul> </li> <li>7) <b>La formation collective au quotidien – le briefing en 3 parties</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Le cycle de service</li> <li>✚ Les techniques de vente</li> <li>✚ Les fiches produit</li> </ul> </li> </ol>	<p><b>Le Formateur</b> Très expérimenté en formation de personnels pour l'Hôtellerie-Restauration.</p> <p><b>Moyens et pédagogie</b> <u>-En début de session :</u> Quiz sur les connaissances et les pratiques de chacun. <u>-En cours de session :</u> Diverses questions posées sur la notion de coût. Définition entre Objectifs-Budget et Résultat. Mesures correctives et palliatives à mettre en place dans des cas soumis par les stagiaires. Remise d'une documentation complète servant de manuel de référence. Des travaux individuels seront demandés pour une adaptation des contenus de la formation aux réalités des participants.</p> <p><b><u>Intra entreprise France entière et International.</u></b> <b>Tarif inter par personne</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>2 jours</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>1 050 €</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : HR027</p>

**Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Hôtellerie - Restauration**