

MODULE 1 : VENTE A EMPORTER (5 JOURS)

Objectifs

- Comprendre la mutation de son environnement professionnel et connaître les tendances de son marché
- Maitriser les règlementations liées à la vente à emporter
- Développer son organisation et son activité commerciale en vente à emporter

Contenu pédagogique

Accueil

- Accueil et présentation
- Evaluation pratique et théorique (questionnaire d'une page) pour déterminer le niveau des stagiaires
- Positionnement et attentes des stagiaires

Les différents thèmes abordés

Le module initial est constitué de plusieurs thèmes sur une durée totale de 5 jours, il est modulable au choix parmi les thèmes suivants selon votre besoin

- Adapter sa carte à la vente à emporter – 1 jour
- Optimiser son espace de travail et ses livraisons – 1 jour
- Les grandes tendances culinaires sur le marché du « A emporter » - 2 jours
- Communiquer, valoriser et commercialiser son offre – 1 jour

Conclusion

- Débriefing, critiques et auto critiques constructives.
- Évaluation de fin de formation.
- Remise des attestations de formation.

PUBLIC



PRÉREQUIS



Modalité de la formation : Présentiel

Durée de la formation : 5 jours
8h30 – 12h30 / 13h30 – 17h30
Ce programme est modulable

Nombre de participants :
Maximum 8 personnes

Tarif sur devis

MODULE 1 : VENTE A EMPORTER (5 JOURS)

Adapter sa carte à la vente à emporter (1 jour)

Objectifs

- Le contexte réglementaire de la vente à emporter
- Maîtriser ses marges et son rendement
- Augmenter son chiffre d'affaires par des propositions de vente à emporter
- Connaître les bonnes pratiques d'hygiène alimentaire de la fabrication à conservation (HACCP)

Contenu pédagogique

Les grandes tendances du « A emporter »

- Analyse de l'environnement et des offres concurrentes
- Comment adapter sa carte aux spécificités du « A emporter »
- Comment choisir des contenants adaptés

Évaluer et maîtriser les coûts

- Calcul des marges
- Calcul des prix de ventes
- Evaluation du coût des dépenses annexes

Choisir une solution de vente à emporter adaptée et maîtriser sa « Législation »

- Click and Collect
- Plateforme de vente à distance
- Vente à emporter directe

Rappel des normes d'hygiène et surveillance de la sécurité alimentaire des produits sourcés pour le stage (DLUO, DLC, etc.)

- Délais et modes de conservation
- Nettoyage
- Hygiène

Conclusion

- Débriefing, critiques et auto critiques constructives.
- Évaluation de fin de formation.
- Remise des attestations de formation.

PUBLIC



PRÉREQUIS



Modalité de la formation : Présentiel

Durée de la formation : 1 jour
8h30 – 12h30 / 13h30 – 17h30
Ce programme est modulable

Nombre de participants :
Maximum 8 personnes

Tarif sur devis

MODULE 1 : VENTE A EMPORTER (5 JOURS)

Optimiser son espace de travail et ses livraisons (1 jour)

Objectifs

- Equiper et adapter sa cuisine
- Adapter son activité à la vente à emporter
- Identifier et comprendre les nouveaux canaux de livraisons
- Prendre des commandes et organiser efficacement les tournées de livraison

Contenu pédagogique

Commencer ou adapter son activité « Vente à emporter »

- Définir les besoins en équipement (Moyen de transport, TPE ...)
- Choisir des contenants adaptés à la livraison
- Choisir un packaging adapté et visuel

Optimisation de la zone de travail et de la production

- Création d'une zone de préparation des commandes
- Choix du matériel spécifique
- Création/adaptation de zone de stockage

Optimisation de ses livraisons

- Méthodologie de la prise de commande
- Gestion des plannings et des tournées livreurs
- Organiser son travail, gérer son temps et anticiper ses contraintes

Conclusion

- Débriefing, critiques et auto critiques constructives.
- Évaluation de fin de formation.
- Remise des attestations de formation.

PUBLIC



Personnel de cuisine
et de boulangerie

PRÉREQUIS



Aucun prérequis

Modalité de la formation : Présentiel

Durée de la formation : 1 jour
8h30 – 12h30 / 13h30 – 17h30
Ce programme est modulable

Nombre de participants :
Maximum 8 personnes

Tarif sur devis

MODULE 1 : VENTE A EMPORTER (5 JOURS)

Les grandes tendances culinaires sur le marché du « A emporter » (2 jours)

Objectifs

- Adapter sa carte pour la vente à emporter /Vente en livraison
- Proposer des visuels attractifs malgré la contrainte du contenant
- Réaliser des plats de restaurant « A emporter » modernes et tendances
- Adapter son savoir-faire et sa technique
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques d'hygiène alimentaire de la fabrication à la conservation (HACCP).

Contenu pédagogique

Techniques culinaires spécifiques

- Maîtrise des cuissons
- Maîtrise des assaisonnements

Création de l'offre « A emporter »

- Définir sa gamme de plats à emporter selon des tendances du moment
- Choisir ses contenants et son packaging
- Rédaction des fiches techniques
- Tenir Compte de l'équilibre nutritionnel et de la qualité gustative
- Présentation des plats en privilégiant les jeux de couleurs et de texture

Rappel des normes d'hygiène et surveillance de la sécurité alimentaire des produits sourcés pour le stage (DLUO, DLC, etc.)

Conclusion

- Débriefing, critiques et auto critiques constructives.
- Évaluation de fin de formation.
- Remise des attestations de formation.

PUBLIC



Personnel de cuisine
et de boulangerie

PRÉREQUIS



Aucun prérequis

Modalité de la formation : Présentiel

Durée de la formation : 2 jours
8h30 – 12h30 / 13h30 – 17h30
Ce programme est modulable

Nombre de participants :
Maximum 8 personnes

Tarif sur devis

MODULE 1 : VENTE A EMPORTER (5 JOURS)

Communiquer, valoriser et commercialiser son offre (1 jour)

Objectifs

- Construire une stratégie de communication cohérente avec son offre et son mode de commercialisation
- Utiliser les réseaux sociaux pour valoriser son offre et élargir sa clientèle
- Etablir une veille sur son E-réputation

Contenu pédagogique

Choisir et mettre en place son réseau social

- Création d'une page entreprise Facebook et/ou Instagram
- Actualisation et valorisation de la page
- Les fonctionnalités commerciales

Définir un contenu qualitatif

- Choix des photos
- Création des textes
- Valorisation des plats et menus

Définition de la stratégie commerciale

- Choix du budget et de l'abonnement
- Définir les cibles, prospects
- Définition d'un plan de communication adapté

Mettre en place une veille de sa E-réputation

- Mise en place et configuration d'outils spécifiques (Moteurs de recherche, alerte)
- Comment réagir à des critiques négatives

Conclusion

- Débriefing, critiques et auto critiques constructives.
- Évaluation de fin de formation.
- Remise des attestations de formation.

PUBLIC



Personnel de cuisine
et de boulangerie

PRÉREQUIS



Aucun prérequis

Modalité de la formation : Présentiel

Durée de la formation : 1 jour
8h30 – 12h30 / 13h30 – 17h30
Ce programme est modulable

Nombre de participants :
Maximum 8 personnes

Tarif sur devis