

## MODULE 136

## METTRE EN PLACE LA VENTE À EMPORTER DANS SON ETABLISSEMENT

<b>Domaine :</b> Techniques métiers Hôtellerie Restauration
<b>Thématique :</b> Cuisine
<b>Formacode :</b> 42742
<b>Durée en heures et en jour :</b> 35 heures / 5 jours
<b>Modalité de la formation :</b> Présentiel
<b>Type de formation :</b> En intra ou en inter-entreprises.
<b>Formateur :</b> La formation est animée par un expert spécialiste des matières abordées. Il a été validé par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie.
<b>Public cible :</b> tout poste en cuisine, pâtisserie, boulangerie
<b>Nombre de personnes min et max :</b> intra 1 à 8 personnes - inter 3 à 8 personnes
<b>Prérequis :</b> Ce stage s'adresse à des professionnels de la restauration, à des créateurs ou repreneurs d'entreprise
<b>Lieux :</b> France et DOM TOM
<b>Tarif :</b> Selon modalités - Nous contacter
<b>Modalités et délais d'accès :</b> Inscription sous 72h – Délai d'accès à définir au cas par cas.
<b>Accessibilité :</b> Établissement accessible aux personnes handicapées (cf. registre d'accessibilité). Pour tout renseignement, demandez à contacter le référent handicap.
<b>Objectifs :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre la mutation de son environnement professionnel et connaître les tendances de son marché</li> <li>• Maîtriser les réglementations liées à la vente à emporter</li> <li>• Développer son organisation et son activité commerciale en vente à emporter</li> </ul>
<b>Programme :</b>  <b>Accueil</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil et présentation.</li> <li>• Évaluation pratique et théorique (questionnaire d'une page) pour déterminer le niveau des stagiaires.</li> <li>• Positionnement et attentes des stagiaires</li> </ul>

## MODULE 136

METTRE EN PLACE LA VENTE À EMPORTER  
DANS SON ETABLISSEMENT**Mise en œuvre**

Les différents thèmes abordés :

<b>Thème 1</b>	<i>Jour 1</i>	<b>Vente à emporter : décliner sa carte en version itinérante</b>
<b>Thème 2</b>	<i>Jours 2 et 3</i>	<b>Tendance vente à emporter... mais pour quels plats ?</b>
<b>Thème 3</b>	<i>Jour 4</i>	<b>Planifier sa vente à emporter : de la production à la livraison</b>
<b>Thème 4</b>	<i>Jour 5</i>	<b>Vente à emporter : accroître sa visibilité</b>

**Conclusion**

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

**Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :**

- 1. Modalités techniques :** supports pédagogiques, ordinateur et vidéoprojecteur, visuels, paperboard. Un livret synthétique de la formation et des documents annexes seront remis aux participants.
- 2. Modalités pédagogiques :** Pédagogie démonstrative avec travaux pratiques
- 3. Modalités d'encadrement :** Le formateur transmet des bases théoriques, accompagne les travaux individuels et de groupe, évalue la compréhension en cours de formation, réalise des ajustements.

**Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation :**

Une évaluation par questionnaire à choix multiples en début de formation permet de déterminer le niveau de connaissance des stagiaires, leur expérience. Tout au long de la formation, le formateur s'assure de la compréhension des participants et de satisfaire aux attentes recueillies au démarrage de la session. Tout au long de la formation, le formateur accompagne individuellement les participants pour bien s'assurer que les difficultés sont surmontées. En fin de formation un débriefing permet de faire le point sur le travail réalisé, de s'assurer que toutes les attentes ont été comblées, que toutes les réponses ont été données. Le questionnaire utilisé en entrée de formation permet également de valider les acquis en fin de formation.

**Moyens permettant le suivi, l'évaluation des résultats et l'appréciation des participants :**

Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée  
Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.  
Évaluation de fin de formation remplie par le participant

## MODULE 136

## METTRE EN PLACE LA VENTE À EMPORTER DANS SON ETABLISSEMENT

### THEME 1 - jour 1

#### Vente à emporter : décliner sa carte en version itinérante

<b>Durée en heures et jour(s)</b>	7 heures, soit 1 jour
<b>Modalité de formation :</b>	Présentielle
<b>Formateur</b>	La formation est animée par un expert spécialiste des matières abordées. Il a été validé par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie.

### OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Augmenter son chiffre d'affaires par des propositions de vente à emporter
- Évaluer et maîtriser les coûts
- Comprendre la réglementation sur la vente à emporter
- Connaître les bonnes pratiques d'hygiène alimentaire de la fabrication à conservation (HACCP)

### PROGRAMME

<b>Accueil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil et présentation.</li> <li>• Évaluation pratique et théorique (questionnaire d'une page) pour déterminer le niveau des stagiaires.</li> <li>• Positionnement et attentes des stagiaires</li> </ul>
<b>Mise en Œuvre</b>	<p><b>Les tendances du marché et attentes des clients</b> Convertir son offre actuelle en vente à emporter</p> <p><b>Évaluer et maîtriser les coûts</b> Faire le point sur les dépenses et économies engendrées afin de calculer au mieux ses coûts</p> <p><b>La réglementation</b> Prendre connaissance de la réglementation en vigueur</p> <p><b>Les normes d'hygiène</b> Vision d'ensemble des normes à respecter Respect des nouveaux protocoles d'hygiène Application des obligations en matière d'étiquetage (dates de péremption et de fabrication)</p>
<b>Conclusion</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Débriefing, critiques et auto critiques constructives.</li> <li>• Évaluation de fin de formation.</li> <li>• Remise des attestations de formation.</li> </ul>

## MODULE 136

## METTRE EN PLACE LA VENTE À EMPORTER DANS SON ETABLISSEMENT

### THEME 2 - jours 2 et 3

#### Tendance vente à emporter... mais pour quels plats ?

<b>Durée en heures et jour(s)</b>	14 heures, soit 2 jours
<b>Modalité de formation :</b>	Présentielle
<b>Formateur</b>	La formation est animée par un expert spécialiste des matières abordées. Il a été validé par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie.

#### OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Créer une carte de vente à emporter
- Définir les modalités de présentation et de transport
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques d'hygiène alimentaire de la fabrication à la conservation (HACCP).

#### PROGRAMME

<b>Accueil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil et présentation.</li> <li>• Évaluation pratique et théorique (questionnaire d'une page) pour déterminer le niveau des stagiaires.</li> <li>• Positionnement et attentes des stagiaires</li> </ul>
<b>Mise en Œuvre</b>	<p><b>Créer une carte de vente à emporter</b> Choisir les bons plats et déterminer les prix Disposer d'un éventail de recettes pour varier les propositions selon les saisons. Savoir tenir compte de l'équilibre nutritionnel, de la qualité gustative, de la présentation.</p> <p><b>Exemple de recettes données à titre indicatif (liste non exhaustive)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lasagnes du Sud-Ouest</li> <li>• Blanquette de veau</li> <li>• Farcis Niçois</li> <li>• Hachis Parmentier de canard</li> <li>• Cannellonis de courgettes menthe-brousse</li> <li>• Encornet farcis</li> <li>• Tajines d'agneau</li> <li>• Aïoli de Provence</li> </ul> <p><b>Présentation et transport</b> Optimiser et connaître les règles de présentation des produits pour favoriser la vente Découvrir les différents contenants possibles utilisés pour la vente à emporter</p> <p><b>Les normes d'hygiène</b> Appliquer les règles d'hygiènes alimentaires lors de la fabrication et du stockage des commandes une fois préparées.</p>
<b>Conclusion</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Débriefing, critiques et auto critiques constructives.</li> <li>• Évaluation de fin de formation.</li> <li>• Remise des attestations de formation.</li> </ul>

## MODULE 136

## METTRE EN PLACE LA VENTE À EMPORTER DANS SON ETABLISSEMENT

### THEME 3 – jour 4

#### Planifier sa vente à emporter : de la production à la livraison

<b>Durée en heures et jour(s)</b>	7 heures, soit 1 jour
<b>Modalité de formation :</b>	Présentielle
<b>Formateur</b>	La formation est animée par un expert spécialiste des matières abordées. Il a été validé par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie.

### OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Développer son organisation et son activité commerciale en vente à emporter
- S'équiper et adapter son espace de travail
- Utiliser des emballages adaptés
- Organiser la vente et la livraison « sans contact »
- Étudier et proposer différents moyens de paiement

### PROGRAMME

<b>Accueil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil et présentation.</li> <li>• Évaluation pratique et théorique (questionnaire d'une page) pour déterminer le niveau des stagiaires.</li> <li>• Positionnement et attentes des stagiaires</li> </ul>
<b>Mise en Œuvre</b>	<p><b>Mettre en place la vente en emporter</b> Adapter son organisation pour y intégrer l'activité de vente à emporter</p> <p><b>Production</b> Savoir adapter son espace de travail pour pouvoir produire efficacement</p> <p><b>Choisir un packaging adapté aux recettes</b> Faire le choix de contenants de tailles adaptées, étanches et conservant la chaleur Préférer un emballage cohérent avec les produits transportés Favoriser le packaging « éco-responsable » plébiscité fortement par les consommateurs</p> <p><b>Livraison</b> Définir une organisation pour la livraison des commandes (classique, indépendante ou plateforme) Définir les moyens de paiement acceptés et s'équiper si besoin (TPE)</p>
<b>Conclusion</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Débriefing, critiques et auto critiques constructives.</li> <li>• Évaluation de fin de formation.</li> <li>• Remise des attestations de formation.</li> </ul>

## MODULE 136

## METTRE EN PLACE LA VENTE À EMPORTER DANS SON ETABLISSEMENT

### THEME 4 – jour 5

#### Vente à emporter : accroître sa visibilité

<b>Durée en heures et jour(s)</b>	7 heures, soit 1 jour
<b>Modalité de formation :</b>	Présentielle
<b>Formateur</b>	La formation est animée par un expert spécialiste des matières abordées. Il a été validé par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie.

#### OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Construire sa stratégie de communication
- Les leviers de l'E-réputation : apprendre à surveiller son image, à la valoriser
- Connaître et « jongler » avec les réseaux sociaux (Facebook, Instagram)

#### PROGRAMME

<b>Accueil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil et présentation.</li> <li>• Évaluation pratique et théorique (questionnaire d'une page) pour déterminer le niveau des stagiaires.</li> <li>• Positionnement et attentes des stagiaires</li> </ul>
<b>Mise en Œuvre</b>	<p><b>Communiquer pour gagner de nouveaux clients</b></p> <p>Définir ma/mes cibles Définir mon budget Définir mon organisation quotidienne Définir son plan de communication (flyers, emballages, PLV, parrainage, ...) Identifier les pratiques efficaces Soigner son identité numérique</p> <p><b>Les différents canaux de communication : avantages / inconvénients</b></p> <p>Mon site internet Créer sa page Facebook Instagram Entreprises</p> <p><b>Définir un contenu qualitatif</b></p> <p>Photos Vidéos Plat et menu du jour Le ton du discours</p> <p><b>Études de cas concrets et exercices de mise en application</b></p>
<b>Conclusion</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Débriefing, critiques et auto critiques constructives.</li> <li>• Évaluation de fin de formation.</li> <li>• Remise des attestations de formation.</li> </ul>