



Animer un bar

Les bars des établissements hôteliers sont de réels leviers pour développer l'activité et le chiffre d'affaires. Les clients y sont généralement détendus et très curieux de nouveautés et propositions originales. Pour vous aider à combiner ces deux objectifs, la formation vous donne les clés d'une gestion optimisée de la carte du bar, des recettes et de l'approche client

COMMUNIQUER

LA FICHE TECHNIQUE

L'IMPORTANCE DE LA VUE SUR L'APPÉTENCE

RECEVOIR LE CLIENT : LES RÈGLES DE BASE

CRÉER SA CARTE

PRÉSENTER SON BAR

VENTES, LES ENJEUX

JEUX DE RÔLES

VOS ENGAGEMENTS

OBJECTIFS

Définir les bases d'un bar performant
Créer de nouveaux cocktails

PRÉ-REQUIS

Aucun

PUBLIC

Chefs de cuisine , cuisiniers

METHODES PEDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Mises en pratique (70%), échanges (20%) et apports théoriques (10%)
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Rappels de contenu envoyés par mail
Suivi post-formation

RESSOURCES PEDAGOGIQUES

Support de cours, exercices

EVALUATION

Evaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle..

Evaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire.
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...