

PROGRAMME DE FORMATION

APPRENEZ COMMENT PRÉPARER L'OUVERTURE ET LA GESTION DE VOTRE RESTAURANT OU DE VOTRE BAR

Notre formation vous guide dans l'élaboration d'un plan d'affaires détaillé, vous aidant ainsi à définir votre concept, votre clientèle cible et vos objectifs commerciaux.

Vous maîtriserez les différentes formalités administratives et légales nécessaires pour démarrer votre entreprise dans le respect du droit en vigueur en toute sécurité.

Formation réalisée par une professionnelle du secteur

FCC PERFORMANCE

Notre équipe intervient en intra ou en inter



23 Chemin aux moines 44380 Pornichet
bis, 4 Rue Jean Baptiste Marcet, 44570 Trignac

02.40.66.19.26

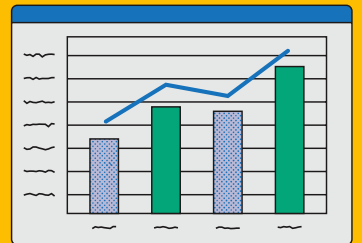
06.08.50.93.60

Siren : 851 295 022 00020

Déclaration d'activité : 52 44 08698 44

Qualiopi : 2100682.1

RESTAURANT





175 000 restaurants dans l'hexagone



Le rapport qualité-prix est le 1er critère de choix d'un restaurant

La restauration commerciale enregistre, elle, 13 000 créations d'entreprises chaque année. Ce chiffre représente 4,6 % de l'ensemble des créations d'entreprises en France.



65 % des Français fréquentent les restaurants au moins une fois par mois



49 % Des salariés travaillent dans la restauration traditionnelle

Objectifs pédagogique: acquérir l'ensemble des connaissances nécessaires afin de créer puis de gérer une entreprise en restauration pérenne

A la fin de cette formation vous serez en capacité de :

- Définir et enrichir votre concept de restaurant/bar
- Créer juridiquement votre entreprise
- Respecter les normes liées à l'activité
- Trouver votre local
- Trouver les financements nécessaires pour lancer votre activité
- Créer une stratégie pour acquérir et fidéliser vos clients



Modalités de la formation :

Durée conseillée : 5 jours, 35h à suivre ou modulable

Tarif en inter-entreprise : 2200 € TTC / personne

Classe virtuelle : 2000 TTC € / personne

Au delà, les frais kilométriques sont facturés 0.595 euros / km supplémentaires (taux actuel en vigueur).

Public:

- Tout public ayant un projet de création d'un restaurant ou de bar

Pré Requis:

- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur) classe Virtuelle
- Vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit classe Virtuelle

Accès à la formation:

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :

- information individuelle ou collective,
- dossier de demande de formation,
- identification, voire évaluation des acquis,
- entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté entre un parcours standard, un parcours raccourci ou un parcours renforcé.

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation et des places disponibles

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques et pratiques : remise à chaque stagiaire un support papier, mis en pratique grâce aux outils fournis
- Alternance entre contenu théorique et mise en pratique
- Simulations et étude de cas, quiz, mise en situation

Modalités et dispositif d'accueil :

- Durée : de 5 jours consécutifs ou modulable (35 h)
- Type de formation : Présentiel (intra ou inter entreprise)- Distanciel (classe virtuelle)
- Nombre de stagiaires : 6 à 10 stagiaires
- Repas : à votre charge.
- Inclusion et handicap : nous sommes disponibles pour échanger avec vous et rechercher ensemble des solutions pour vous accueillir.

FCC PERFORMANCE



RÉVÉLATEUR DE TALENT





Méthodes d'évaluation :

Test Pré Formation : Un questionnaire portant sur les connaissances relatives à la thématique est envoyé par mail à chaque apprenant avant le début de la formation (- 7 jours) via Google Forms et sera donc interprété avant le début de la formation . Cela permet au formateur professionnel du secteur d'évaluer les connaissances initiales de l'apprenant et d'adapter ses moyens pédagogiques.

Test Per formation : Des cas concrets et des mises en situations seront mis en application à la fin de chaque module travaillé.

Test Post formation : Celui-ci valide l'ensemble des modules travaillés, il est réalisé individuellement par chaque participant. Il se présente sous forme de quizz et QCM.

Un questionnaire d'évaluation du niveau de satisfaction « à chaud » sera remis et rempli sur place une demi-heure avant la fin de la formation et analysé par le formateur.

Un questionnaire d'évaluation du niveau de satisfaction « à froid » (3 mois) sera envoyé par mail via Google Forms à chaque participant, puis analysé par le formateur.

Ces 2 questionnaires seront différents : Le questionnaire « à chaud » permet de donner son avis sur la formation dans son ensemble. Le questionnaire « à froid » permet de d'interpréter l'adéquation entre les contenus pédagogiques et la prise de recul ainsi que la mise en pratique des compétences acquises.

La participation de l'apprenant sera sanctionnée par une attestation de formation ainsi qu'une attestation de présence.



FCC PERFORMANCE



RÉVÉLATEUR DE TALENT

Le programme de formation en détail

Module 1 - Objectif pédagogique spécifique : Déterminez le concept de votre restaurant

1. Bilan de votre projet: adéquation homme/projet- Faisabilité
2. Découvrir les tendances du marché et déterminer son orientation
3. Quel choix faire : Ouvrir, reprendre ou intégrer une franchise de restaurants ?
4. Avancer et définir son concept puis l'enrichir
5. Étudier sa clientèle et ses concurrents- Etude de marché
6. Créer sa première carte et fixer ses prix

Module 2 - Objectif pédagogique spécifique : Réalisez vos premières démarches

1. Définir sa forme juridique (société, EI ou micro-entreprise) et s'immatriculer
2. Connaître les normes, réglementations, assurances et formations liées à l'activité (Permis d'exploitation, HACCP, PVBAN...)
3. Trouver son local: Fond de commerce - Création- Achat de murs
4. Trouver ses premiers fournisseurs et prestataires externes
5. Recruter son premier salarié: Recrutement- Démarches- Droit du travail- Fidélisation- Eléments de paie- Formation...
6. Développer sa marque employeur



Le programme de formation en détail

Module 3 - Objectif pédagogique spécifique Assurez la rentabilité de votre activité

1. Connaître les charges externes liées à son activité (TVA, SACEM, droit TV...)
2. Réaliser son budget prévisionnel pour son business plan et l'avenir
3. Maîtriser sa trésorerie (définir son BFR) et sa gestion des stocks
4. Connaître les indicateurs, ratios et coefficients clés pour piloter son activité
5. Financer son activité- Rapport aux banques

Module 4- Objectif pédagogique spécifique: Attirez et fidélisez vos clients et votre E. Réputation

1. Identifier sa cible et définir son plan d'action marketing
2. Communiquer hors ligne et en ligne (flyer, carte de fidélité, réseaux sociaux...)
3. Créer une notoriété et une image de marque
4. Gagner en visibilité grâce à des leviers de business (TripAdvisor, Uber Eats, relation presse...)

Module 5 - Objectif pédagogique spécifique : Gérez votre restaurant au quotidien

1. Aménager et équiper son restaurant : Les essentiels
2. Créer une organisation efficace: Organisation Brigade salle et cuisine
3. Optimiser les flux clients et son planning de réservations
4. Maîtriser sa satisfaction client et fidéliser sa clientèle
5. Anticiper les risques et les imprévus (gérer des retards, rester en veille, anticiper des crises...)






**MOST
POPULAR**



**6 mois de suivi personnalisé post-formation
(6 rendez-vous individuels avec un Mentor Expert)**



**2200€
(éligible CPF / paiement en 4 fois)**




**Cette formation prépare à la certification conduire un projet
de création d'entreprise, enregistrée auprès de France
Compétence .**

Modalités d'évaluation:

**A l'issue de la formation, le candidat devra remettre un
dossier reprenant les points essentiels de son projet : Son
offre, une étude de marché et les éléments stratégiques,
juridiques et financiers de son entreprise. Il présentera
ensuite ce projet lors d'une soutenance orale devant un jury
professionnel.**

Déroulé des épreuves d'évaluation:



**Dossier de projet professionnel à remettre au minimum 2
semaines avant la soutenance orale. Soutenance orale : 20
min de présentation et 10 min de Q/R avec le jury.**

ENCADREMENT



CARO SANDRINE

Mes formations

2023: Consultant évaluateur QVT. Norme CAN/BNQ 9700-800/2020

2022: Praticienne TKI Gestion de conflits

2019: Praticienne MOTIVA Profil motivationnel des individus

2019 : Agreement IPRP

N° 507 auprès de la DIRECCTE des Pays de la Loire (Ergonomie, gestes et postures en milieu professionnel, prévention des risques psychosociaux, addictions, risques chimiques).

2018 : Niveau 7 RNCP (= BAC+5) : consultante professionnelle certifiée, Linkup Coaching, Vélizy-Villacoublay

2018 : Spécialisation « bilan de compétences » CP FFP, Linkup Coaching, Vélizy-Villacoublay

2018 : Praticienne MBTI The Myers-Briggs Company Paris

2013-2014 : Licence prof en gestion et management des établissements sanitaires et sociaux CNAM Nantes.

2005-2008 : D.E en soins infirmiers IFSI Tours.

1996-1997 : B.E des métiers de la remise en forme (EGDA) Dijon.