



Formation Responsable de Salle Responsable d'un centre de profit

Objectifs de la formation

Cette formation a pour objectifs de permettre au salarié concerné d'appréhender l'ensemble des tâches et des missions inhérentes à son poste. D'accroître ses compétences managériales (gestion du temps), de comprendre les enjeux liés à ses nouvelles fonctions (résolution de conflits, conduite de réunion, motivation des équipiers, augmentation de la notoriété de l'établissement, augmentation du volume d'affaires et de la fidélisation client).

Public concerné

Responsable ou future responsable de restaurant
Créateur / Repreneur d'entreprises dans le secteur CHR
Recrutement ou promotion interne d'un collaborateur en poste

Pédagogie utilisée :

L'alternance entre les exposés démonstratifs et les exercices et jeux de rôles renforceront l'apprentissage (les jeux de rôle et les études de cas se feront à partir de la carte et des produits dérivés de l'enseigne).

Pédagogie ludique et interactive faisant appel à la participation et au vécu des participants.

Débriefing personnalisés

Un support pédagogique est remis à chaque participant.

Pré Requis

Aucun

Contenu de la formation

Le contenu de cette formation s'articule autour de thèmes permettant d'atteindre les objectifs visés. Il s'adaptera en fonction du niveau des participants, de leurs attentes et besoins.

1- Une approche théorique sur les bonnes pratiques du manager terrain incluant

- La conduite de réunion
- La fixation d'objectifs
- La gestion et organisation du temps de travail
- La résolution de conflits (internes et externes)
- Les missions et les enjeux liés à la fonction de responsable de restaurant
- Le reporting interne
- Notion du savoir faire, savoir être, savoir devenir

2- Une approche théorique sur la relation client et le développement du CA du restaurant

Les enjeux de la fidélisation du client
Les enjeux de la satisfaction client
Agir sur la qualité interne pour accroître la qualité externe

3- De la théorie à la pratique

- Mise en situation (organisation et conduite d'une réunion Interne, briefing et débriefing des équipiers avant et après le service)
- Analyse de cas (résolution de conflits avec un client, avec un équipier, la direction)
- Fixer des objectifs commerciaux au personnels et à soi-même
- Définition des priorités : Création d'une fiche d'allocation du temps disponible en fonction des tâches à mener .

Durée lieu et coût de la Formation :

Formation théorique : 2 jours

Formation pratiques : 1 journée

Lieu : Centre FIM

Nombre de participants : Minimum 1

1 200 € TTC (TVA non applicable, article 293 B du CGI).

Formation assurée par Philippe Delpias

Resthotelconseils

Siège social: 70 rue de la Sienne 50800 La Colombe

SIRET : 75387883400013 **CODE APE** : 70227 (TVA non applicable, article 293 B du CGI).

N° Prestataire de Formation : Conformément aux dispositions de l'article R.6351-6 et L.6352-12

Enregistré sous le **numéro 25 50 01073 50** auprès du préfet de la Manche, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Coordonnées : Tél. : 09 54 72 04 86 / Portable : 06 06 667 877