

Faire de mon offre petit-déjeuner un véritable atout commercial

Objectifs

- Créer une offre petit déjeuner en adéquation avec mon établissement
- Acquérir les clés d'un petit déjeuner réussi
- Apprendre à mettre en valeur son offre dans son hôtel et sur les nouveaux canaux de communication et de distribution digital
- Améliorer la satisfaction client

Bénéfices

- Enrichir sa boîte à outils de bonnes pratiques
- S'adapter aux évolutions de son métier
- Gagner en performance

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée :

2 jours - 14 heures

Formats :

Présentiel ou distantiel

Effectif minimum :

2 personnes

Types :

Inter ou intra entreprises

Pré-requis :

- Chaque stagiaire inscrit devra avoir travaillé pendant un minimum de 1 mois au service restauration d'un établissement hôtelier

Public concerné :

- Equipe de cuisine tous postes confondus
- Fonctions attenantes : Réception, Direction d'hôtels, Responsable de restauration

Modalités d'évaluations :

- En début de formation : évaluation des acquis/quizz
- En cours de formation : mise en situation
- En fin de formation : évaluation des acquis/quizz

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.



UN ANCRAGE DES COMPÉTENCES

Sur le long terme.

AVANT

Un questionnaire "état des lieux" pour bien comprendre les besoins et ajuster les contenus.

PENDANT

Des mises en situation et la réalisation d'un plan d'actions.

APRÈS

Un quizz sur les connaissances et les compétences acquises.

TOUJOURS

Un petit livret sur les bonnes pratiques remis à chaque participant.

Programme

Créer une offre petit déjeuner « gagnante » : les clés d'un petit déjeuner réussi

Mettre en scène votre offre petit déjeuner
Définir une offre en adéquation avec les attentes de vos clients
Créer une identité de l'offre petit déjeuner en adéquation avec votre hôtel
Organiser son service petit déjeuner
Identifier vos standards d'accueil, de service et de suivi client

Miser sur la qualité de l'accueil et du service

Découvrir les attentes des clients en terme de service
Savoir anticiper son activité pour contrôler la qualité de son offre
Exercice pratique : accueillir et accompagner mon client

Gérer la rentabilité du service petit déjeuner

Calculer le coût matière du service petit déjeuner et définir le prix de vente et le coût de revient
Connaître les ratios et charges principales de l'exploitation du service petit déjeuner

Méthodologie

Exercices pratiques
Exercices théoriques
Chaque formation est suivie d'un temps de questions /réponses entre l'expert formateur et le(s) stagiaire(s)