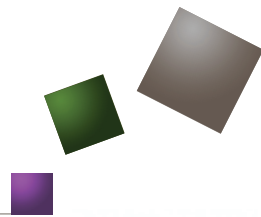




COMMENT GÉRER AU MIEUX UNE ENTREPRISE ...



MANAGEMENT DROIT SOCIAL GESTION FINANCIÈRE

- Le management opérationnel - 2 JOURS
- Savoir communiquer dans un climat de confiance - 1 JOUR
- Droit social dans les CHR - 2 JOURS
- Actualités sociales en CHR - 1 JOUR
- Yield et culture Yield niveau I - 2 JOURS
- Yield et culture Yield niveau II - 2 JOURS
- Suivre la gestion financière de son entreprise - 2 JOURS
- Les grands principes de gestion - 1 JOUR
- Augmenter la marge brute - 2 JOURS



MANAGEMENT OPERATIONNEL

ETRE UN MANAGER ET UN ANIMATEUR D'EQUIPE

La formation permet d'apporter des réponses concrètes et opérationnelles aux préoccupations du manager en terme d'animation d'une équipe et de faire un point sur les différentes formes de management existantes.

▪ ACCOMPAGNER, DÉVELOPPER ET ANIMER POUR CEUX QUI ONT UNE FONCTION D'ENCADREMENT

Qu'est-ce que manager / animer une équipe de serveurs et / ou d'employés au sein d'un établissement CHRD ? Comment se positionner en tant que patron ou gérant ? Comment exercer son métier de **manager / animateur** de façon efficace ? Comment décider, organiser, diriger et contrôler l'activité dont on est responsable ? Comment mener un entretien constructif en face à face ? Comment organiser et structurer une réunion d'équipe ? Comment faire face aux situations de communication difficiles ? Tant de questions qui sont abordées pour répondre aux interrogations des responsables et gérants d'établissements, études de cas à l'appui.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

supports audiovisuels,
études de cas,
mise en pratique,
plan de perfectionnement.

INTERVENANTS :

consultants spécialisés
en management et/ou
en communication.

FORMATION 2 JOURS

▪ INTER ENTREPRISES - 8 À 10 PARTICIPANTS

LE MÉTIER DE MANAGER

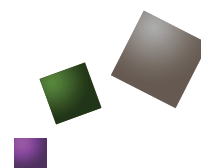
IMPORTANCE DU MÉTIER DE MANAGER
ACCOMPAGNEMENT, DÉVELOPPEMENT, ANIMATION D'ÉQUIPE

LES TYPES DE MANAGEMENT

DIFFÉRENTS TYPES ET STYLES DE MANAGEMENT
LES ATTENTES DU PATRON VIS-A-VIS DES EMPLOYÉS
LES ATTENTES DES SALARIÉS VIS-A-VIS DU PATRON

LE GESTIONNAIRE D'ACTIVITÉ

ÊTRE MANAGER GESTIONNAIRE AUJOURD'HUI
DIFFÉRENTS TYPES DE LEADERSHIP EXERÇABLES
DIFFÉRENCES ENTRE LA MISSION DU DIRECTEUR
ET CELLE DES EMPLOYÉS COLLABORATEURS.



SAVOIR COMMUNIQUER

L'EFFICACITE DANS UN CLIMAT DE CONFIANCE

Mieux se connaître pour mieux connaître l'impact de son comportement face aux clients et au personnel, construire la confiance, savoir optimiser ses qualités et ses compétences, s'adapter aux situations et gérer les situations difficiles, tels sont les objectifs de cette formation.

▪ ÉTUDE DES COMPORTEMENTS COMPRENDRE LES DIFFERENCES

La formation aborde ces thèmes : **communication**, importance des comportements sur l'efficacité et la réussite dans le travail, styles et comportements tant des clients que du personnel, comprendre les différences, développer l'empathie et la flexibilité, réactions des styles face aux tensions, différentes applications de management (entretien individuel, coaching, délégation, formation, construction de l'équipe), plan de perfectionnement du manager.

FORMATION 1 JOUR

▪ INTER ENTREPRISES - 8 À 12 PARTICIPANTS

LES DIFFÉRENTS COMPORTEMENTS

DES CLIENTS ET DU PERSONNEL
COMPRENDRE, ÉCOUTER, DIALOGUER, S'ADAPTER
MODIFICATIONS EN FONCTION DES SITUATIONS

RÉACTIONS DES STYLES FACE AUX TENSIONS

CYCLE DE MAINTENANCE, SPIRALE D'ÉVOLUTION
STRATÉGIE DE MODIFICATION

POUR LE RESPONSABLE

DIFFÉRENTES APPLICATIONS DE MANAGEMENT
PLAN DE PERFECTIONNEMENT DU MANAGER.

DROIT SOCIAL

CONNAITRE LA REGLEMENTATION DU TRAVAIL EN CHR

Cette formation permet à tout chef d'entreprise, responsable ou comptable ayant une activité liée au secteur professionnel CHR, d'acquérir et de mettre en pratique les règles de bases en droit du travail, tout en maîtrisant au mieux les principales dispositions de la Convention Collective nationale des Cafés, Hôtels et Restaurants.

- BIEN CONNAÎTRE LA CONVENTION COLLECTIVE DES CHR
ÉVOLUTION DU DROIT DE TRAVAIL

La formation dispensée par **UMIH FORMATION** permet de connaître la législation relative au droit du travail et les différentes clauses du contrat de travail, d'optimiser son rôle et son pouvoir de dirigeant en imposant des règles et une discipline au sein de l'entreprise, de gérer au mieux la suspension et/ou la rupture du **contrat de travail**.

FORMATION 2 JOURS

▪ INTER ENTREPRISES - 8 À 10 PARTICIPANTS

CODE DU TRAVAIL, DIFFÉRENTS TYPES DE CONTRATS DE TRAVAIL

CONVENTION COLLECTIVE, USAGES, CDI, CDD, EXTRAS, SAISONNIERS, TEMPS PARTIEL, TRAVAIL MODULÉ,
CONVENTIONS DE STAGE, CLAUSES COURANTES, PARTICULIÈRES, INTERDITES

RÈGLES DE LA DIRECTION

RÉPARTITION DU TEMPS DE TRAVAIL ET DES HORAIRES, HEURES SUPPLÉMENTAIRES, DÉPASSEMENTS, GESTION
DES CONGÉS PAYÉS, SALAIRES ET ACCESSOIRES, RÉMUNÉRATION AU POURCENTAGE, AVANTAGES NOURRITURE

MESURES DE DISCIPLINE DANS L'ENTREPRISE

AGISSEMENTS FAUTIFS, HARCÈLEMENTS, DISCRIMINATIONS, SANCTIONS

SUSPENSION DU CONTRAT DE TRAVAIL, FIN DU CONTRAT DE TRAVAIL

MALADIE, MATERNITÉ, ACCIDENTS TRAVAIL, MALADIES PROFESSIONNELLES, DÉMISSION, LICENCIEMENT
SUIVI D'UNE TRANSACTION OU NON, RUPTURE CONVENTIONNELLE, PRISE D'ACTE DE LA RUPTURE.

ACTUALITES SOCIALES EN CHR NOUVELLES DISPOSITIONS SUR LES SALAIRES

FORMATION 1 JOUR

▪ INTER ENTREPRISES - 8 À 12 PARTICIPANTS

DISPOSITIONS CONVENTIONNELLES

À RETENIR EN PRIORITÉ

CONTRATS DE TRAVAIL ET PARTICULARITÉS

LE CONTRAT D'EXTRA ET LE CONTRAT SAISONNIER

MODALITÉS DU CONTRAT

JOURS FÉRIERS, CONGÉS, REPOS HEBDOMADAIRE,
DURÉE ET AMÉNAGEMENT DU TEMPS DE TRAVAIL,
AVANTAGES EN NATURE, ALLÈGEMENT SUR CHARGES,
PRÉVOYANCE ET FRAIS DE SANTÉ

MAÎTRISER LE DROIT SOCIAL

APPRENTIS, EMPLOIS JEUNES, SALARIÉS ÉTRANGERS

RUPTURES DU CONTRAT DE TRAVAIL

DERNIÈRE PAYE, NATURE DE LA RUPTURE,
VÉRIFICATION DE LA SITUATION DU SALARIÉ
ANCIENNETÉ, ABSENCES, CONGÉS PAYÉS, DIF ..., DIFFÉRENTES INDEMNITÉS.

formation
RECOMMANDÉE

POUR LES EXPERTS
COMPTABLES,
AVOCATS, JURISTES

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

supports audiovisuels,
études de cas,
exercices pratiques,
remise de documents.

INTERVENANTS :

consultants spécialisés
en droit social.

CULTURE YIELD NIVEAU I ET II

LE YIELD MANAGEMENT COMME METHODE DE GESTION

La formation proposée par **UMIH FORMATION** permet de comprendre les principes du Yield Management comme méthode de gestion à part entière, ou comment contribuer à améliorer l'occupation et la rentabilité de son établissement.

LE NIVEAU I

AMELIORER LE TAUX D'OCCUPATION

Cette formation, qui s'adresse aux directions d'unités hôtelières, aux équipes commerciales, aux services de réservation et au personnel de réception, insiste sur **la notion des 4 B** : identifier la bonne prestation pour le bon client, au bon moment et au bon prix. Réfléchir, travailler et s'adapter, notamment avec une capacité d'hôtel limitée. Réussir le pari de la vente en ligne. Augmenter son CA et son prix moyen.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

supports audiovisuels,
études de cas,
exercices pratiques,
remise de documents.

INTERVENANTS :

animateurs professionnels
de l'hôtellerie.

LE NIVEAU II

AUGMENTER LE CA

La formation de niveau II offre de connaître l'environnement Yield d'aujourd'hui, de maîtriser les éléments du Pricing, du Rate management et des Forecast grâce à des outils précis, **de l'adapter à l'hôtellerie** indépendante, d'explorer l'univers de l'e-distribution et, bien sûr, d'augmenter son CA et son prix moyen.

FORMATION 2 JOURS

INTER ENTREPRISES - 8 À 12 PARTICIPANTS

CONNAISSANCES GÉNÉRALES

DÉFINITION DU YIELD, REVPAR, REVPAR NET, ÉTAPES ET IMPÉRATIFS

IDENTIFIER LE CLIENT QUI COÛTE

OPTIMISER LES RECETTES, CRÉER LES OUTILS DE BASE ET MESURES

EXERCICE SUR HÉBERGEMENT, RESTAURATION, SÉMINAIRE, CHECK LIST

ANALYSER ET PRÉVOIR

YIELD FORECAST, RATE PLANNER, STRATÉGIE STRUCTURE TARIFAIRE

AUGMENTER SON CA

POLITIQUE DE DISCOUNT, UP SELLING ET DOWN SELLING

ÉTAPES DE LA VENTE, PRÉPARER LES TABLEAUX DE BORD

PRINCIPAUX SITES INTERNET.

FORMATION 2 JOURS

INTER ENTREPRISES - 8 À 12 PARTICIPANTS

CONNAISSANCES GÉNÉRALES

CONNAÎTRE SON ÉTABLISSEMENT, PROBLÉMATIQUE DES HÔTELS

DÉFINITION DU YIELD, INDICATEURS DE PROGRESSION, GRANDE ROUE DU YIELD

GAME FIELD 2.0

CANAU, PARTENAIRES, OUTILS DU WEB 2.0, TECHNOLOGIE, BLOGS

VENTE EN LIGNE : IDS, GDS, PMS, CRS ...

DEMAIN LA CRISE ? ME ? MYSELF & I

LA VENTE IDÉALE, COMMENT FIXER UN PRIX, COÛTS, SE DISTRIBUER EN DIRECT

ORGANISER ET ANALYSER

CONSTRUIRE LA PRÉVISION PAR SEGMENT DE MARCHÉ

BÂTIR DES CLASSES DE YIELD, ANALYSER L'HISTORIQUE

RÈGLES DE FONCTIONNEMENT D'UNE GRILLE TARIFAIRE

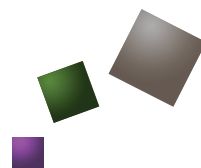
ÉTANCHÉITÉ, FLEXIBILITÉ, LISIBILITÉ, DÉGRESSIVITÉ

PRÉVOIR LA DEMANDE NON CONTRAINTÉ, DÉFINIR LE MIX IDÉAL

LEVIERS D'OPTIMISATION DU YIELD, ALLOCATION DES CAPACITÉS

GESTION DES TARIFS, DU SURBOOKING, DE LA DURÉE DE SÉJOUR.

AMÉLIORER LE TAUX
D'OCCUPATION
ET LE CHIFFRE
D'AFFAIRES



SUIVRE LA GESTION FINANCIERE

EFFECTUER UNE GESTION OPTIMALE DE SON ENTREPRISE

Cette formation est destinée à permettre aux exploitants et aux responsables d'exploitation de comprendre et de maîtriser les éléments essentiels de la gestion de l'entreprise afin de rendre celle-ci concurrentielle et pérenne.

▪ CONTRIBUER AUX BONS RÉSULTATS DE L'ENTREPRISE LA GESTION D'ENTREPRISE EN CHRD

Suivre la gestion financière de son entreprise, c'est être capable de lire et de comprendre un bilan, d'en interpréter les indicateurs principaux, de lire et de comprendre le **compte de résultat**, de savoir faire le lien entre celui-ci et le bilan, de comprendre les soldes intermédiaires de gestion et leur importance dans l'analyse, de calculer son seuil de rentabilité, d'appréhender la notion de marge brute et son importance dans les bons résultats d'une entreprise, enfin, de calculer son prime cost pour gérer au mieux l'activité.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

supports audiovisuels,
travaux d'analyse,
exercices pratiques,
remise de documents
et outils.

INTERVENANTS :

consultants spécialisés
dans l'aide aux entreprises
dans le secteur des CHRD,
professionnels de la
restauration et formateurs
au permis d'exploitation.

FORMATION 2 JOURS

▪ INTER ENTREPRISES - 8 À 12 PARTICIPANTS

BILAN, COMPTE DE RÉSULTAT

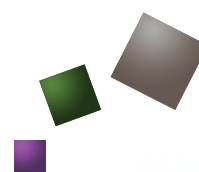
LIRE ET COMPRENDRE UN BILAN
INTERPRÉTER LES INDICATEURS PRINCIPAUX
LIRE ET COMPRENDRE LE COMPTE DE RÉSULTAT
LIEN ENTRE LE COMPTE DE RÉSULTAT ET LE BILAN

SOLDES INTERMÉDIAIRES, SEUIL DE RENTABILITÉ

L'IMPORTANCE DES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION
COMPRENDRE LA NOTION DE SEUIL DE RENTABILITÉ
CALCULER SON SEUIL DE RENTABILITÉ

MARGE BRUTE, PRIME COST

IMPORTANCE DE LA MARGE BRUTE DANS LES BONS RÉSULTATS
CALCULER LA MARGE BRUTE PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ
CALCULER LE PRIME COST.



LES PRINCIPES DE GESTION

CONNAITRE LES BASES DE LA GESTION

La formation permet d'acquérir les grands principes de gestion en CHRD, de s'assurer d'un niveau de rentabilité et d'optimiser sa marge brute, tout en appréhendant l'ensemble des postes de dépenses.

FORMATION 1 JOUR

▪ INTER ENTREPRISES - 8 À 12 PARTICIPANTS

POSTES DE DÉPENSES, COMPTE D'EXPLOITATION

ÉVOLUTION DU COMPORTEMENT DES CLIENTS
MATIÈRES PREMIÈRES : INDICES DE CONSTRUCTION,
CARTE, FICHES RECETTES, STOCKS, MARGE BRUTE,
ANALYSE DES VENTES, PRINCIPES D'OMNÈS
FRAIS DE PERSONNEL : COÛT MENSUEL,
LEVIERS DE CORRECTIONS
FRAIS GÉNÉRAUX : FIXES ET VARIABLES
INDICES D'ANALYSES, SEUIL DE RENTABILITÉ.

▪ LES LEVIERS DE CORRECTIONS S'ADAPTER AUX ÉVOLUTIONS

Cette formation s'adresse à tous les gérants, chefs d'entreprise, responsables d'unités hôtelières et futurs exploitants, qui souhaitent faire un point sur les **réalités économiques**, l'évolution du comportement des clients, les frais liés aux matières premières et au personnel, les frais généraux, le seuil de rentabilité et le compte-d'exploitation.

AUGMENTER LA MARGE BRUTE

AMELIORER LES RESULTATS DE SON ENTREPRISE

Etre capable d'améliorer les résultats de l'entreprise à travers une meilleure gestion de la marge brute, savoir de quoi est constituée cette marge, connaître ses leviers d'amélioration ... cette formation s'adresse à tous les chefs d'entreprise, responsables d'exploitation et chefs de service en CHRD.

▪ OPTIMISER LA STRATÉGIE COMMERCIALE CONNAITRE LES LEVIERS D'AMELIORATION

Augmenter les marges brutes, c'est connaître les dangers de travailler uniquement dans une logique de chiffre d'affaires et de taux d'occupation, et connaître les avantages d'exploiter également son activité dans une **logique de marge**. La formation aborde par conséquent toutes les notions importantes telles que : seuil de rentabilité, effet de levier, causes d'une marge brute défaillante, ticket moyen, Yield management, stratégie commerciale, identification de la demande, documents commerciaux gagnants.

FORMATION 2 JOURS

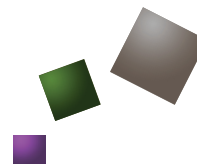
▪ INTER ENTREPRISES - 8 À 10 PARTICIPANTS

INCONVÉNIENTS ET AVANTAGES

LE CA ET LE TAUX D'OCCUPATION
PRIVILÉGIER LA LOGIQUE DE MARGE
INFLUENCE D'UNE MAUVAISE MARGE BRUTE SUR L'ENTREPRISE
CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ
DIAGNOSTIQUER SA MARGE, EFFET DE LEVIER
MOYENS DE CONTRÔLER ET D'INTERPRÉTER SA MARGE

LA DÉMARCHÉ COMMERCIALE

LES CAUSES COMMERCIALES D'UNE MAUVAISE MARGE BRUTE
NOTION DE TICKET MOYEN
MARGE BRUTE EN MASSE, MARGE BRUTE EN POURCENTAGE
NOTION DE YIELD MANAGEMENT, TARIFICATIONS VARIABLES
CONCEVOIR UNE STRATÉGIE COMMERCIALE COHÉRENTE ET DYNAMIQUE
COMMENT IDENTIFIER LA DEMANDE, COMMENT CONCEVOIR LE PRODUIT
LES DOCUMENTS COMMERCIAUX GAGNANTS
LES ACTIONS COMMERCIALES GAGNANTES.



ARNAUD FOURRÉ

Directeur général UMIH FORMATION

LES HOMMES ET LES FEMMES QUI FONT LA RICHESSE DE L'ENTREPRISE

Témoignage

« Le management des entreprises CHRD est en pleine mutation. Comment créer une équipe et fidéliser ses salariés performants, comment gérer les conflits au sein de l'entreprise et communiquer efficacement avec l'ensemble du personnel, telles sont les équations que doivent résoudre au quotidien les chefs d'entreprise et les managers dans le contexte du tourbillon de leur exploitation.

UMIH FORMATION a pour vocation d'apporter une réponse originale avec des programmes de formation innovants et opérationnels, sous différentes formes : inter-entreprises, intra, coaching, mise en situation.

Les chefs d'entreprise et managers, qui nous font confiance, trouvent chez nous les meilleurs outils pour cultiver et développer la principale richesse de leur entreprise : les hommes et les femmes qui la composent.»

MOYENS PÉDAGOGIQUES : supports audiovisuels, animation de groupe, remise de documents, études de cas, contrôle des connaissances.

INTERVENANTS : animateurs spécialisés dans l'aide aux entreprises CHRD, inspecteurs et clients-mystères pour des groupes internationaux.