

UMiH
FORMATION UMIH



CATALOGUE FORMATION VISIO

Cafés
Hôtels
Restaurants
Discothèques



Qualiopi 
processus certifié




pôle emploi


Datadock

N°1
DE LA FORMATION
EN HÔTELLERIE
RESTAURATION

PERMIS D'EXPLOITATION

OUVERTURE OU REPRISE D'UN ÉTABLISSEMENT - OBLIGATOIRE POUR OBTENIR LA LICENCE



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
OBLIGATOIRE



ELIGIBLE



DURÉE



PARTICIPANTS

PUBLIC

Les exploitants, créateurs ou repreneurs d'entreprises du secteur des Hôtels-Cafés-Restaurants-Discothèques se doivent d'obtenir au préalable le Permis d'Exploitation, afin de pouvoir effectuer la déclaration de licence en Mairie et rendre ainsi opérationnelle leur entreprise.

PRÉ-REQUIS

Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

Cette formation obligatoire est dispensée par **UMIH FORMATION**, agréé par le Ministère de l'Intérieur : n° NOR INTD 1636316A (nouvelle réglementation en date du 8 décembre 2016).

ÉVOLUTION DE LA LÉGISLATION DÉBITS DE BOISSONS, RESTAURANTS ET À EMPORTER

- Le Permis d'Exploitation concerne tout futur exploitant à l'occasion de l'ouverture, de la mutation, de la translation ou du transfert d'une licence de débit de boissons III et IV ouvert après avril 2007.
- Depuis avril 2009, il s'adresse à toute personne déclarant l'ouverture ou la mutation d'un établissement pourvu de la "petite licence restaurant" ou "restaurant".

SENSIBILISER LES EXPLOITANTS CHR.D,

LA RÉGLEMENTATION DES DÉBITS DE BOISSONS

- Cette formation permet d'acquérir une bonne maîtrise de l'exploitation spécifique d'un débit de boissons, de sensibiliser et de responsabiliser les exploitants aux obligations particulières de la vente d'alcool, en leur donnant toutes les informations liées aux normes législatives, réglementaires et jurisprudentielles qui leur sont applicables.
- La formation est par conséquent un moyen préventif de lutte contre l'abus d'alcool et les différentes nuisances occasionnées par une exploitation mal contrôlée. Elle permet également de connaître les risques de sanctions spécifiques aux débits de boissons.

LE CADRE LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE

- ▶ Les sources de droit et les applications
- ▶ La codification des dispositions relatives aux débits de boissons dans le code de la santé publique
- ▶ Organisation administrative et judiciaire
- ▶ La police administrative générale
- ▶ La police administrative spéciale

LES CONDITIONS D'OUVERTURE D'UN DÉBIT DE BOISSONS

- ▶ Les conditions liées à la licence et à la personne
- ▶ Les déclarations préalables à l'ouverture
- ▶ La vie d'une licence
- ▶ Les débits temporaires

LES OBLIGATIONS D'EXPLOITATION

- ▶ L'établissement
- ▶ La santé publique
- ▶ L'ordre public

LES FERMETURES ADMINISTRATIVES ET JUDICIAIRES

LA RÉGLEMENTATION LOCALE

L'ANIMATION DANS LES ÉTABLISSEMENTS

VALIDATION DE LA FORMATION : Délivrance du CERFA Permis d'exploitation du Ministère de l'Intérieur.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Supports audiovisuels, animation de groupe, remise de documents, évaluation des acquis.

INTERVENANTS : Animateurs spécialisés en CHR.D.

CERTIFICATION : CERFA Permis d'exploitation.

FORMATION SPÉCIFIQUE EN MATIÈRE D'HYGIÈNE ALIMENTAIRE

ADAPTÉE À L'ACTIVITÉ DES ÉTABLISSEMENTS DE RESTAURATION COMMERCIALE
TRADITIONNELLE, RAPIDE, CAFÉTÉRIA



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
OBLIGATOIRE



ELIGIBLE



14
HEURES

DURÉE



6-8

PARTICIPANTS

PUBLIC A compter du 1^{er} octobre 2012, tout établissement de restauration commerciale (restauration traditionnelle, cafétérias, libres-services, restauration de type rapide) doit avoir au sein de son établissement une personne formée à l'hygiène alimentaire.

PRE-REQUIS Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Identifier les **grands principes de la réglementation** en relation avec la restauration commerciale : responsabilité des opérateurs, obligations de résultat et de moyen, contenu du Plan de Maîtrise Sanitaire, nécessité des auto-contrôles et de leur organisation.
- **Analyser les risques** (physiques, chimiques et biologiques) liés à une insuffisance d'hygiène en restauration commerciale ; raisonner les toxi-infections alimentaires et les risques d'altération microbienne ; connaître les risques de saisie, de procès-verbaux et de fermeture ; ainsi que les risques de communication négative, de médiatisation et de perte de clientèle
- Mettre en oeuvre les principes de l'hygiène en restauration commerciale: utiliser le **Guide des Bonnes Pratiques d'Hygiène (GBPH)**, organiser la production et le stockage des aliments, mettre en place les mesures de prévention nécessaires.

UMIH FORMATION est agréé par les DRAAF dans toutes les régions françaises.

ALIMENTS ET RISQUES POUR LE CONSOMMATEUR

- ▶ Dangers microbiens
- ▶ Microbiologie des aliments
- ▶ Moyens de maîtrise des dangers : qualité de la matière première, conditions de préparation, chaîne du froid et du chaud, séparation des activités dans l'espace et dans le temps, hygiène des manipulations, conditions de transport, entretien des locaux et du matériel
- ▶ Autres dangers potentiels : chimiques, physiques, biologiques

FONDAMENTAUX DE LA RÉGLEMENTATION COMMUNAUTAIRE ET NATIONALE

- ▶ Notions de déclaration, agrément, dérogation
- ▶ L'hygiène des denrées alimentaires : paquet hygiène, traçabilité, gestion des non-conformités, bonnes pratiques d'hygiène (BPH), procédures fondées sur le Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP)
- ▶ L'arrêté en vigueur relatif aux règles sanitaires du commerce de détail
- ▶ Contrôles officiels

PLAN DE MAÎTRISE SANITAIRE

- ▶ GBPH du secteur d'activité
- ▶ BPH
- ▶ Principes de l'HACCP
- ▶ Mesures de vérifications
- ▶ Système documentaire

VALIDATION DE LA FORMATION : Test d'évaluation des connaissances. Remise d'une attestation spécifique en hygiène alimentaire

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Supports audiovisuels, animation de groupe, travaux dirigés, remise de documents.

INTERVENANTS : Spécialisés dans l'Hygiène Alimentaire.

CERTIFICATION : Attestation spécifique en hygiène alimentaire.

PERMIS D'EXPLOITATION

OUVERTURE OU REPRISE D'UN ÉTABLISSEMENT



FORMATION A DISTANCE



FORMATION OBLIGATOIRE



ELIGIBLE



DURÉE



PARTICIPANTS

PUBLIC

Les exploitants, créateurs ou repreneurs d'entreprises du secteur des Hôtels-Cafés-Restaurants-Discothèques se doivent d'obtenir au préalable le Permis d'Exploitation, afin de pouvoir effectuer la déclaration de licence en Mairie et rendre ainsi opérationnelle leur entreprise.

PRÉ-REQUIS

Pour les exploitants ayant plus de 10 ans d'expérience professionnelle en qualité d'exploitant. Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

PERMIS D'EXPLOITATION

PROLONGATION DE LA VALIDITÉ DU PERMIS D'EXPLOITATION



FORMATION A DISTANCE



FORMATION OBLIGATOIRE



ELIGIBLE



DURÉE



PARTICIPANTS

PUBLIC

Les exploitants, créateurs ou repreneurs d'entreprises du secteur des Hôtels-Cafés-Restaurants-Discothèques se doivent d'obtenir au préalable le Permis d'Exploitation, afin de pouvoir effectuer la déclaration de licence en Mairie et rendre ainsi opérationnelle leur entreprise.

Cette formation concerne également tout exploitant devant participer à une formation de mise à jour des connaissances permettant de prolonger la validité du Permis d'exploitation pour une période de 10 ans

PRÉ-REQUIS

Pour les exploitants souhaitant prolonger la validité du Permis d'Exploitation pour une nouvelle période de 10 ans. Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

Cette formation obligatoire est dispensée par UMIH FORMATION, agréé par le Ministère de l'Intérieur : n° NOR INTD 1636316A (nouvelle réglementation en date du 8 décembre 2016).

- Le Permis d'Exploitation concerne tout futur exploitant à l'occasion de l'ouverture, de la mutation, de la translation ou du transfert d'une licence de débit de boissons III et IV ouvert depuis avril 2007.
- Depuis avril 2009, il s'adresse à toute personne déclarant l'ouverture ou la mutation d'un établissement pourvu de la "petite licence restaurant" ou "restaurant".
- Cette formation permet d'acquérir une bonne maîtrise de l'exploitation spécifique d'un débit de boissons, de sensibiliser et de responsabiliser les exploitants aux obligations particulières de la vente d'alcool, en leur donnant toutes les informations liées aux normes législatives, réglementaires et jurisprudentielles qui leur sont applicables.
- La formation est par conséquent un moyen préventif de lutte contre l'abus d'alcool et les différentes nuisances occasionnées par une exploitation mal contrôlée. Elle permet également de connaître les risques de sanctions spécifiques aux débits de boissons

LE CADRE LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE

- ▶ Les sources de droit et les applications
- ▶ La codification des dispositions relatives aux débits de boissons dans le code de la santé publique
- ▶ La police administrative générale et spéciale

CONDITIONS D'OUVERTURE D'UN DÉBIT DE BOISSONS

- ▶ Les conditions liées à la licence et à la personne
- ▶ Les déclarations préalable à l'ouverture
- ▶ La vie d'une licence

LES OBLIGATIONS D'EXPLOITATION

- ▶ Les obligations en matière de prévention et de protection de la santé publique et de l'ordre public et aspects pratiques

LES FERMETURES ADMINISTRATIVES ET JUDICIAIRES

- ▶ Les arrêtés préfectoraux et municipaux
- ▶ Les acteurs publics ou para-publics à vos cotés

VALIDATION DE LA FORMATION : Délivrance du CERFA Permis d'exploitation du Ministère de l'Intérieur.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Supports audiovisuels, animation de groupe, remise de documents, évaluation des acquis.

INTERVENANTS : Animateurs spécialisés en CHRD.

CERTIFICATION : CERFA Permis d'exploitation

PRÉPARATION À L'HABILITATION ÉLECTRIQUE (non-électricien)

EFFECTUANT DES OPÉRATIONS SIMPLES ET DES MANOEUVRES BO BS-BE



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
OBLIGATOIRE



ELIGIBLE



14
HEURES

DURÉE



6-8

PARTICIPANTS

PUBLIC Personnel d'exploitation ou d'entretien "non électricien" appelé à effectuer des opérations simples, interventions de remplacement et de raccordement et/ou des manoeuvres sur des ouvrages électriques.

PRÉ-REQUIS Avoir une connaissance des règles élémentaires de l'électricité. Être apte au travail dans son activité professionnelle. Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

Il est suggéré que le stagiaire ait à disposition les EPI minimums à savoir gants, écran facial ainsi qu'un V.A.T..

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Mettre en application les prescriptions de sécurité électrique pour effectuer le remplacement et raccordement de matériels électriques sur les installations sur lesquels il doit intervenir (BAES).
- Accéder à des locaux réservés aux électriciens pour effectuer des travaux ou opérations non électriques.
- Manoeuvrer certains matériels électriques tels que disjoncteurs ou remplacer des fusibles.

RÉFÉRENCE RÉGLEMENTAIRES : Articles R4544-1 à R4544-10 du code du travail et la norme NFC 18-510.

THÉORIE

- ▶ Grandeurs électriques, telles que courant, tension, résistance, puissance, alternatif et continu, etc.
- ▶ Effets du courant électrique sur le corps humain (mécanismes d'électrisation, d'électrocution et de brûlures, etc.).
- ▶ Limite des différents domaines de tension.
- ▶ Identification des matériels électriques des domaines de tension BT et TBT dans leur environnement.
- ▶ Identification des matériels électriques objet des manoeuvres.
- ▶ Zones d'environnement et leurs limites.
- ▶ Principe d'une habilitation.
- ▶ Définition des symboles d'habilitation et contenu d'un titre d'habilitation.
- ▶ Limites de l'habilitation « BS » (autorisation et interdits, etc.).
- ▶ Mise en sécurité d'un circuit (pré-identification, séparation, condamnation).
- ▶ Mise hors tension, vérification de l'absence de tension.
- ▶ Chargé d'exploitation.
- ▶ Prescriptions associées aux zones de travail.
- ▶ Instructions de sécurité.
- ▶ Compte rendu d'activité.
- ▶ Equipements de protection collective et leur fonction (barrière, écran, banderole,...).
- ▶ Zone de travail (signalisations et repérages associés).
- ▶ Risques liés à l'utilisation et à la manipulation des matériels et outillages utilisés dans l'environnement.
- ▶ Identification, vérification et utilisation des EPI appropriés.
- ▶ Mise en oeuvre de son matériel et de ses outils (VAT,...).
- ▶ Énoncer la procédure de remplacement et de raccordement.
- ▶ Conduite à tenir en cas d'accident.
- ▶ Conduite à tenir en cas d'incendie dans un environnement électrique.

PRATIQUE

- ▶ Analyse des risques pour une situation donnée et correspondant à l'habilitation visée.
- ▶ Préparation, organisation et mise en oeuvre des règles de sécurité lors d'une intervention de raccordement hors tension.
- ▶ Manoeuvre dans les domaines de tension BT et/ou TBT (Mise hors tension avec consignation, Remise sous tension)

VALIDATION DE LA FORMATION : Un avis après formation avec indices d'habilitation.

Pour l'évaluation des acquis, une évaluation de type formative sera réalisée en fin de formation.

Afin de garantir la véracité des résultats, ce test se fera sur la surveillance du formateur via webcam.

Les réponses du stagiaire seront minutieusement recopiées sur la grille de test par le formateur.

Une interruption de la vidéo et du micro pendant l'évaluation rendrait le test caduc.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Support de cours, maquette de simulation, vidéo recueil d'instruction

INTERVENANTS : Formateurs qualifiés assurant des missions techniques auprès des entreprises.

CERTIFICATION : Titre d'habilitation électrique.

LE PERMIS DE FORMER

ACCOMPAGNER UN APPRENTI,
UN ALTERNANT TOUT AU LONG
DE SA FORMATION



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
OBLIGATOIRE



CPF
ELIGIBLE



14
HEURES
DURÉE



6-8
PARTICIPANTS

PUBLIC

Cette formation s'adresse à toute personne identifiée comme tuteur et maître d'apprentissage dans le secteur CHR.D.

PRÉ-REQUIS

Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

PLAN D'INTÉGRATION DANS L'ENTREPRISE

La réussite d'un jeune en formation dépend pour beaucoup de la qualité de l'accueil et de l'accompagnement dont il bénéficie en entreprise ; ce qui souligne le caractère fondamental de l'action des tuteurs et des maîtres d'apprentissage dans la formation des alternants.

Savoir accueillir, montrer aux jeunes, échanger avec les centres de formation, sont des compétences majeures que les tuteurs et maîtres d'apprentissage doivent développer et mettre en oeuvre constamment pour chaque alternant.

La formation permet de comprendre le fonctionnement et les enjeux de la formation qualifiante, les missions et rôles des différents acteurs en présence, ainsi que toutes les notions nécessaires à une intégration réussie.

INFORMATION SUR LES PARCOURS DE FORMATION PROFESSIONNELLE PAR ALTERNANCE DANS LE SECTEUR CHR.D

- ▶ Participer à l'information, l'orientation et l'articulation du parcours de formation professionnelle de l'alternant
- ▶ Permettre à l'alternant de tirer profit au maximum de l'alternance

INTÉGRATION DE L'ALTERNANT À SON NOUVEL ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ Créer les conditions d'une intégration professionnelle réussie dans l'entreprise, le métier et plus largement le secteur CHR.D

ACCUEIL ET ACCOMPAGNEMENT, ORGANISATION DU PARCOURS DE FORMATION

- ▶ Accompagner l'alternant dans la découverte du métier et dans la construction de son projet professionnel

TRANSMISSION ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES EN SITUATION DE TRAVAIL

- ▶ Organiser et réaliser le parcours de formation professionnelle de l'alternant en situation de travail
- ▶ Contribuer à l'évaluation des acquis professionnels de l'alternant tout au long du parcours de formation

INITIATION AU DROIT SOCIAL : LES CONTRATS DE FORMATION EN ALTERNANCE DANS LE SECTEUR CHR.D

- ▶ Appliquer les règles légales et conventionnelles régissant les contrats de formation en alternance

VALIDATION DE LA FORMATION : Test d'évaluation. Remise d'une attestation de formation Permis de Former et d'un guide d'application.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Cours théoriques, outils pédagogiques, évaluation.

INTERVENANTS : Formateurs spécialisés en CHR.D.

CERTIFICATION : Attestation de formation permis de former.

LE PERMIS DE FORMER MISE À JOUR

ACCOMPAGNER UN APPRENTI,
UN ALTERNANT TOUT AU LONG DE SA FORMATION



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
OBLIGATOIRE



CPF
ELIGIBLE



7
HEURES
DURÉE



6-8
PARTICIPANTS

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux : Tuteurs et maîtres d'apprentissages, quatre ans après avoir suivi le permis de former.

PRÉ-REQUIS

Être titulaire du permis de former. Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

CADRE DE LA FORMATION

- ▶ Raison de la formation
- ▶ Organisation de la formation professionnelle et du secteur C.H.R.D

LE CADRE JURIDIQUE ET SOCIAL DE L'ALTERNANCE SOUS CONTRAT DE TRAVAIL

- ▶ Les contrats en alternance
- ▶ Les dispositifs d'aides aux alternants

ENCADRER UN ALTERNANT, L'ACCUEIL, L'ACCOMPAGNEMENT, UN MANAGEMENT DE PREMIER NIVEAU

- ▶ Typologie des alternants
- ▶ Pour une intégration réussie et un accompagnement de qualité
- ▶ Accompagner l'alternant, un management de premier niveau

PÉDAGOGIE DE L'ALTERNANCE : TRANSMISSION DES SAVOIRS EN SITUATION DE TRAVAIL

- ▶ Logique de l'alternance
- ▶ Analyser et décrire son métier
- ▶ Construire une séquence d'apprentissage en situation de travail

L'ÉVALUATION

COORDINATION DES ACTEURS DU PARCOURS

- ▶ Les acteurs de l'alternance
- ▶ Outils de coordination et de suivi

VALIDATION DE LA FORMATION : Test d'évaluation. Remise d'une attestation de formation Permis de Former et d'un guide d'application.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Cours théoriques, outils pédagogiques.

INTERVENANTS : Formateurs spécialisés en CHR.D.

CERTIFICATION : Attestation de formation permis de former

GESTES ET POSTURES

APPRENDRE À MAÎTRISER SES GESTES



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



ELIGIBLE



DURÉE



PARTICIPANTS

PUBLIC

Toute personne amenée à effectuer des gestes répétitifs, à manipuler des charges, etc.
Personnel occupant un poste de travail avec manutention comportant des risques, notamment dorsolombaires.

PRE-REQUIS

Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Appliquer les principes de sécurité physique sur leur poste travail..
- Appréhender les risques dorso-lombaires et leur prévention.
- Appliquer les techniques de gestes et postures de travail adaptées pour atténuer la fatigue et réduire la fréquence des accidents.
- Devenir un acteur de la prévention des risques professionnels.

RÉFÉRENCE RÉGLEMENTAIRES : Articles R4544-1 à L4511-11 et L4121-2 du code du travail..

THÉORIE

- ▶ Les enjeux : Les TMS / Les accidents du travail.
- ▶ Risques et accidents de manutention.
- ▶ Risques de lésions.
- ▶ Les maux : La subluxation / Le mal de dos / Les TMS / L'entorse.
- ▶ Aspects réglementaires.
- ▶ Formation aux techniques gestuelles et à l'attitude aux postes de travail : notions d'anatomie et de physiologie, mise en évidence des risques potentiels d'accidents (osseux, musculaire, articulaires).
- ▶ L'anatomie : Les muscles / Le squelette / Les vertèbres / Les tendons / Les ligaments / Le système nerveux.
- ▶ La prévention : La prévention au bureau / L'ergonomie / Le port de charge / Le poste de travail / Au quotidien.
- ▶ Principes d'économie d'effort.
- ▶ Détermination des positions des différentes parties du corps pour une bonne manutention de la charge.

PRATIQUE

- ▶ Exercices pratiques : échauffement/éveil musculaire - manipulation de charges de natures diverses - étirements/soulagements des tensions.
- ▶ Postures de travail adaptées.
- ▶ Techniques gestuelles : soulèvement, port, pose, chargement, déchargement, poussage de wagon, etc.
- ▶ Approche de l'organisation du poste de travail.
- ▶ Simulation depuis le descriptif du poste de travail concerné.
- ▶ Analyse des dysfonctionnements au poste de travail en fonction de l'activité.
- ▶ Piste d'améliorations possibles.

VALIDATION DE LA FORMATION : Questionnaire. Attestation de fin de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Support de cours, Exposés, audiovisuel, débat, démonstration...Vidéos. Mise en situation -apprentissage des gestes.

INTERVENANTS : Formateurs qualifiés.

LA CUISSON SOUS VIDE EN RESTAURATION – NIVEAU 1

LES NOUVELLES TECHNIQUES AU SERVICE DES SAVEURS



FORMATION À DISTANCE



FORMATION COMPÉTENCE



14 HEURES

DURÉE



6-8

PARTICIPANTS

PUBLIC

Cette formation s'adresse au personnel de restauration.

PRÉ-REQUIS

Personnel de cuisine avec notions de techniques culinaires. Avoir du matériel de cuisine. Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Appréhender les bases de la cuisine sous-vide.
- Maîtriser les règles de conservation.
- Savoir réaliser des cuissons simples et cuissons de nuit.
- Savoir l'adapter à sa carte et à sa clientèle.

BRIEFING DES JOURNÉES DE FORMATIONS AVEC LES STAGIAIRES

- ▶ Présentation de la formation
- ▶ Présentation des stagiaires
- ▶ Présentation du(es) formateur(ice)(s)
- ▶ Résumé des différents points de la formation

PHASE THÉORIQUE AVEC UN POWER POINT SUR L'APPROCHE DE LA CUISSON SOUS VIDE ET BASSE TEMPÉRATURE

- ▶ Maîtriser les règles de la cuisine sous vide et cuisson basse température
- ▶ Apporter de la valeur ajoutée à vos assiettes et la productivité grâce à la cuisine basse température
- ▶ Appréhender des gestes simples pour l'organisation dans la productivité

MISE EN APPLICATION DES THÉORIES SUR LA CUISSON SOUS VIDE ET LA CUISSON BASSE TEMPÉRATURE

- ▶ Réalisation en phase pratique en plateaux techniques
- ▶ Découpage en groupe de travail sur les différents entrées et plats
- ▶ Dégustation et test organoleptique avec fiche de travail

RAPPEL ET MISE EN AVANT SUR LES RÈGLES D'HYGIÈNE

- ▶ L'utilisation du poisson et viande marinée
- ▶ La traçabilité des produits et leurs conservations

REMISE DE DOSSIERS AUX STAGIAIRES

- ▶ Attestation de fin de formation attestant de leur présence en distanciel
- ▶ Dossier pédagogique de la formation
- ▶ Test de connaissances en fin de formation pour retenir la réception de l'information

VALIDATION DE LA FORMATION : Quiz et OCM.

Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Organisation et lecture de fiches techniques. Recettes en vidéo et images. Analyse sensorielle autour des réalisations à distance.

Livret de fiches techniques remis aux stagiaires.

INTERVENANTS : Chefs formateurs.

CUISSON SOUS VIDE ET BASSE TEMPÉRATURE

LES NOUVELLES TECHNIQUES AU SERVICE DES SAVEURS



FORMATION À DISTANCE



FORMATION COMPÉTENCE



21 HEURES

DURÉE



6-8

PARTICIPANTS

PUBLIC

La formation s'adresse aux cuisiniers, aux chefs de cuisine.

PRÉ-REQUIS

Avoir une expérience d'au moins 1 an en cuisine. Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

La juste température est un mode de cuisson sous vide innovant qui permet d'obtenir des produits de qualité organoleptique supérieure, d'améliorer les rendements (gain de 10% minimum) et de valoriser des morceaux réputés peu tendres.

Elle demande une parfaite maîtrise de la technique, avec une vérification systématique des températures à coeur.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants sauront :

- Maîtriser les bases d'une cuisson basse température.
- Améliorer les qualités gustatives et organoleptiques des produits et diminuer la perte à la cuisson.
- Connaître les différentes contraintes de la cuisson basse température.
- Adapter son organisation de travail et savoir choisir ses produits selon le mode de cuisson

THÉORIE

- ▶ Historique de la cuisson basse température
- ▶ Principe de la cuisson basse température
- ▶ Modification Chimique
- ▶ Couple Temps/température
- ▶ Les barèmes de cuissons
- ▶ Les indicateurs de performance
- ▶ Les règles d'hygiène applicables pour une maîtrise des conservations

ATELIER TECHNIQUE

- ▶ La mise en œuvre du sous vide de la cuisson basse température les cuissons de nuit.
- ▶ Les investissements et impacts budgétaires.

ATELIER CULINAIRE

- ▶ Démonstration des techniques par le chef formateur et réalisation des recettes par les stagiaires
- ▶ Evaluation de la technologie et des recettes au cours des déjeuners pédagogiques
- ▶ Plus de 20 recettes réalisées par les stagiaires
- ▶ Atelier créativité culinaire

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Apports théoriques, travaux dirigés et démonstration en cuisine pédagogique.

INTERVENANTS : Chefs formateurs.

LES BASES DE LA PÂTISSERIE

MAÎTRISER DES TECHNIQUES SIMPLES



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



14
HEURES



6-8
PARTICIPANTS

PUBLIC Cette formation s'adresse au personnel de cuisine et de pâtisserie.

PRÉ-REQUIS Personnel de cuisine avec notions de techniques culinaires. Avoir du matériel de cuisine. Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront plus à l'aise pour :

- Savoir réaliser des techniques en pâtisserie.
- Maîtriser des techniques simples.
- Développer ses connaissances en pâtisserie.
- Maîtriser les différentes textures pour réussir ses desserts.

BRIEFING DES JOURNÉES DE FORMATIONS AVEC LES STAGIAIRES

- ▶ Présentation de la formation
- ▶ Présentation des stagiaires
- ▶ Présentation du(les) formateur(rice)(s)
- ▶ Résumé des différents points de la formation

PHASE THÉORIQUE AVEC UN POWER POINT SUR PÂTISSERIE ET DESSERTS EN RESTAURANT

- ▶ Maîtriser les bases pour créer des recettes simples
- ▶ Apporter de la valeur ajoutée à des desserts de base
- ▶ Respecter des coûts ratios

MISE EN APPLICATION DES THÉORIES SUR LES TECHNIQUES DE DRESSAGE

- ▶ Réalisation en phase pratique en plateaux techniques
- ▶ Dégustation et test organoleptique avec fiche de travail

RAPPEL ET MISE EN AVANT SUR LES RÈGLES D'HYGIÈNE

- ▶ La traçabilité des produits et leurs conservations

TECHNIQUE DE DRESSAGE

- ▶ Dossier Powerpoint sur les techniques de Mise en valeur
- ▶ Mise en pratiques avec les recettes réalisées

REMISE DE DOSSIERS AUX STAGIAIRES

- ▶ Attestation de fin de formation attestant de leur présence en distanciel
- ▶ Dossier pédagogique de la formation
- ▶ Test de connaissances en fin de formation pour retenir la réception de l'information

VALIDATION DE LA FORMATION : Quizz et QCM.

Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Organisation et lecture de fiches techniques. Recettes en vidéo et images. Analyse sensorielle autour des réalisations à distance.

Livret de fiches techniques remis aux stagiaires.

INTERVENANTS : Pâtisseries de restaurant, chef de cuisine, cuisinier.

LUXE ET PROFESSIONNALISME

DISCRÉTION QUALITÉ EFFICACITÉ



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



14
HEURES



6-8
PARTICIPANTS

PUBLIC Cette formation s'adresse à toute personne au contact de la clientèle ou chargée de l'accueil client.

PRÉ-REQUIS Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Soigner une image commerciale et de marque
- Monter en gamme, en qualité de service et de compétence
- Comprendre les différentes attentes des clients
- Adapter son comportement en fonction des personnalités
- Maîtriser l'accueil haut de gamme
- Prendre en compte les différences liées aux nationalités de la clientèle
- Réussir à faire rêver le client

ORIGINE DU LUXE

- ▶ Sémantique
- ▶ Pays producteurs et acheteurs
- ▶ Grands domaines et grands noms du luxe
- ▶ Place du luxe dans l'économie

LUXE, HÔTELLERIE ET RESTAURATION

- ▶ Loi de l'hôtellerie de 2018
- ▶ Classification, 5* et palaces
- ▶ Tourisme en France

VERBAL ET NON VERBAL

- ▶ Dire et ne pas dire, articulation, débit
- ▶ Gestes, attitudes, postures

GROOMING

- ▶ Tenues de travail
- ▶ Propreté personnelle

LE SERVICE ET LA NOTION DE TEMPS

- ▶ Les dimensions du service
- ▶ La satisfaction clients
- ▶ Les différents savoirs

LE PROFESSIONNALISME

- ▶ Les attentes des clients
- ▶ Les différents vécus
- ▶ Le Don

LA PYRAMIDE DE LA DIMENSION HUMAINE

- ▶ Respect, politesse et savoir vivre
- ▶ Personnalisation

VALIDATION DE LA FORMATION : Validation des acquis pendant la visio conférence. E-learning pour support écrit et vad.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Mettre chaque stagiaire comme acteur et non comme spectateur par des mises en situation.

INTERVENANTS : Formateurs spécialisés.

GOVERNANTE

SAVOIR ÊTRE ET SAVOIR FAIRE



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



14
HEURES

DURÉE



6-8

PARTICIPANTS

PUBLIC

Cette formation s'adresse à tout le personnel dans le domaine de l'hôtellerie-restauration.

PRÉ-REQUIS

Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Analyser une situation.
- Adapter l'intervention d'un point de vue tactique et technique

LES BASES DU MANAGEMENT

- ▶ Accueillir, organiser, former, déléguer, animer, contrôler

GESTION

- ▶ Achat, stockage, gestion et contrôle budgétaire
- ▶ Linge, produits d'entretien, produits d'accueil, personnel

ORGANISATION

- ▶ Planifier, organiser, optimiser
- ▶ Les tableaux de bords, analyse des coûts
- ▶ Recherche des méthodes de travail pour limiter les pertes de temps
- ▶ Chariot, bannettes de produits d'entretien, aspirateur
- ▶ Organiser ses offices avec logique et ergonomie
- ▶ Veiller et organiser un bon rangement et fonctionnement d'un office

HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

- ▶ Les procédures et les règles
- ▶ Les EPI
- ▶ Risques chimiques et autres risques
- ▶ Famille de produits d'entretien
- ▶ Echelle des pH
- ▶ Les pictogrammes de risques
- ▶ Les fiches techniques des produits
- ▶ Les fiches de données de sécurité
- ▶ Respecter les règles d'hygiène dans le stockage

PRINCIPES DE BASE DE LA DÉSINFECTION

- ▶ Principes de nettoyage (nature, fréquence, chronologie)
- ▶ Applications de protocoles de nettoyages
- ▶ Optimiser la productivité (marche en avant)

AUTOCONTRÔLE (PROPRETÉ HYGIÈNE STANDARD MAINTENANCE)

- ▶ Déroulement du contrôle
- ▶ Stratégie de contrôle (départ, recouche, vip, systématique, aléatoire)
- ▶ Présentation de linge de lit et de salle de bain
- ▶ Mise en scène de la chambre
- ▶ Les nettoyages périodiques

STANDARDS ET NORMES

- ▶ Gérer les urgences avec la réception
- ▶ Respecter l'intimité du client
- ▶ L'importance des objets oubliés
- ▶ Notion de qualité
- ▶ Se mettre à la place du client
- ▶ L'expérience sensorielle

VALIDATION DE LA FORMATION : Validation des acquis pendant la visio conférence. E-learning pour support écrit et vad.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Pédagogie active et participative.

INTERVENANTS : Professionnels du management en hôtellerie.

LES OUTILS DU YIELD

LES PILIERS DU YIELD



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



14
HEURES

DURÉE



6-8

PARTICIPANTS

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux directions d'unités hôtelières, aux équipes commerciales, aux services de réservation et au personnel de réception.

PRÉ-REQUIS

Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de connaître :

- Les principaux indicateurs du Yield.
- Les outils pratiques du Pricing.

LES 7 PILIERS DU YIELD 1ERE PARTIE

- ▶ La notion de fiabilité des données utilisées : « Garbage In, Garbage out »
- ▶ L'analyse calendaire et événementielle : La clé pour comprendre le business hôtelier et ainsi avoir la stratégie de Yield Management la plus efficiente
- ▶ Gestion de la « demande » et du mix clientèle : sélectionner les clients à plus forte contribution

LES 7 PILIERS DU YIELD 2EME PARTIE

- ▶ Gestion du pricing : gérer des prix en fonction du rapport de force offre vs demande pour être en adéquation avec le marché
- ▶ Gestion des durées de séjour : réussir à privilégier les clients ayant tendance à consommer sur les journées non-contraintes
- ▶ Gestion des groupes : En faire un segment complémentaire bénéfique grâce au calcul de coût de déplacement
- ▶ Gestion de la Distribution : Faire croître sa visibilité client

LES OUTILS ET L'UTILISATION

- ▶ Les principaux indicateurs du Yield
- ▶ Les outils pratiques du Pricing

VHC ET ANALYSE DES EXEMPLES SELON LES ÉTABLISSEMENTS

- ▶ Question : quel tarif feriez-vous à cette date ?

ANALYSER L'HISTORIQUE POUR PRÉVOIR

- ▶ Les règles de fonctionnement d'une grille tarifaire
- ▶ Bâtir des « classes de Yield »

LES STRATÉGIES DE VENTE ADAPTÉES À VOTRE ÉTABLISSEMENT

- ▶ Création des scénarios
- ▶ Comment en définir les scénarios, les tarifs et les offres ?

VALIDATION DE LA FORMATION : Validation des acquis pendant la visio conférence. E-learning pour support écrit et vad.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Pédagogie active et participative.

INTERVENANTS : Professionnels de l'hôtellerie.

GÉRER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES AU TRAVAIL

PRÉVENIR LES SITUATIONS DIFFICILES



FORMATION À DISTANCE



FORMATION COMPÉTENCE



14 HEURES



6-8 PARTICIPANTS

PUBLIC Cette formation s'adresse aux managers, exploitants, personnes en relation avec la clientèle.

PRÉ-REQUIS Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Mieux se connaître en tant que communicant.
- Gérer les conflits dans la relation duale.
- Positiver la communication.
- Gérer les conflits dans le groupe.

SE CONNAITRE EN TANT QUE COMMUNICANT

- ▶ Repérer les obstacles à la communication
- ▶ Utiliser des outils pour mieux écouter et être compris

COMMUNIQUER GAGNANT/GAGNANT

- ▶ Analyse stratégique de ses interlocuteurs
- ▶ Positiver la relation
- ▶ Utiliser un vocabulaire positif et concret

GÉRER LES CONFLITS DANS LA RELATION DUALE

- ▶ Qu'est-ce qu'un conflit ?
- ▶ Le 8 infernal et comment s'en sortir ?
- ▶ Les 5 premières minutes
- ▶ Repérer le mode de communication de mon interlocuteur
- ▶ Convaincre et négocier

GÉRER LES CONFLITS DANS LE GROUPE

- ▶ Comprendre la dynamique de groupe
- ▶ Reconnaître les rôles
- ▶ Gérer les conflits

JEUX DE RÔLES

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Pédagogie active et participative : plénières interactives, analyse de cas.

INTERVENANTS : Spécialisés en management et relation interpersonnelle.

FONCTION MANAGER

QU'EST CE QUE MANAGER ?



FORMATION À DISTANCE



FORMATION COMPÉTENCE



14 HEURES



6-8 PARTICIPANTS

PUBLIC Cette formation s'adresse aux restaurants et aux hôtels (exploitants, directeurs, maîtres d'hôtels, gouvernantes...).

PRÉ-REQUIS Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Connaître les besoins de mon équipe
- Mettre en place une stratégie d'objectifs

QU'EST CE QUE MANAGER ?

- ▶ Les besoins de mon équipe
- ▶ 360° état des lieux de mon management

METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE D'OBJECTIFS

- ▶ Chef, Manager, Leader

L'ASSERTIVITÉ, QUALITÉ ESSENTIELLE DU MANAGER

- ▶ S'exprimer de façon responsable

LA COMMUNICATION NON VIOLENTE AU SERVICE DU MANAGER

- ▶ Notion d'analyse transactionnelle

LE MANAGEMENT SITUATIONNEL

- ▶ L'intégration d'un nouveau salarié

LA DÉLÉGATION

LE CONTRÔLE

- ▶ Recadrer et féliciter

VALIDATION DE LA FORMATION : Validation des acquis pendant la visio conférence. E-learning pour support écrit et vad.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Mettre chaque stagiaire comme acteur et non comme spectateur par des mises en situation.

INTERVENANTS : Consultants spécialisés en management.

ENTRETIEN PROFESSIONNEL

PRÉPARATION À L'ENTRETIEN INDIVIDUEL PROFESSIONNEL



FORMATION À DISTANCE



FORMATION OBLIGATOIRE



DURÉE



PARTICIPANTS

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux directeurs, managers...

PRÉ-REQUIS

Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants connaîtront :

- Les outils et la pédagogie nécessaires pour réaliser l'entretien annuel professionnel dans les meilleures conditions, afin qu'il réponde à l'objectif de définir le plan de formation individuel et collectif de l'entreprise.

Cet entretien a donc pour objet de favoriser les synergies entre le projet professionnel des salariés et les exigences de l'entreprise, et de valoriser les ressources humaines de l'entreprise par une connaissance approfondie des compétences et des motivations des collaborateurs.

NOUVELLES DISPOSITIONS LÉGISLATIVES

- ▶ Concernant la formation professionnelle tout au long de la vie

ENTRETIEN INDIVIDUEL D'ÉVALUATION

- ▶ Les objectifs pour l'entreprise
- ▶ Les objectifs pour le salarié

LA PRÉPARATION DE L'ENTRETIEN

- ▶ Le déroulement de l'entretien

LES RESULTATS ATTENDUS DE LA DÉMARCHE AU SEIN DE L'ENTREPRISE

- ▶ Présentation du passeport formation

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Pédagogie active et participative : plénières interactives, analyse de cas.

INTERVENANTS : Spécialisés en relation interpersonnelle.

LA DÉMARCHE COMMERCIALE

DÉVELOPPER SES VENTES



FORMATION À DISTANCE



FORMATION COMPÉTENCE



DURÉE



PARTICIPANTS

PUBLIC

Cette formation s'adresse à toute personne ayant en charge la commercialisation d'une prestation d'un établissement.

PRÉ-REQUIS

Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Acquérir les réflexes et les techniques pour favoriser le développement commercial de son établissement.

L'IMAGE DE MARQUE, C'EST QUOI ?

- ▶ Différence entre identité et image de marque
- ▶ Les caractéristiques que l'on veut mettre en avant
- ▶ Comment la marque est-elle perçue par les consommateurs ?

CONNAITRE LES ATTENTES DU CLIENT

- ▶ L'écoute active
- ▶ Le questionnement
- ▶ Le SONCAS

DÉVELOPPER SES VENTES

- ▶ Définition d'une action commerciale
- ▶ La prospection
- ▶ La promotion
- ▶ La publicité

CALCULER LE ROI

- ▶ Le ROI Quézaco ?
- ▶ Calculer la marge commerciale
- ▶ Calculer le ROI

FAIRE DU CROSS-SELLING ET DU UP-SELLING

- ▶ Différence entre Cross-Selling et Up-Selling
- ▶ Concrètement, comment le met-on en place ?

AMÉLIORER LES PRINCIPES DE VENTE POUR ÊTRE PLUS PERFORMANT

- ▶ Par quel biais peut-on faire du commercial dans son commerce ?
- ▶ La vente active et la vente passive
- ▶ Les 7P

LES TECHNIQUES DE VENTE

- ▶ Les Etapes de la vente
- ▶ Les critères d'un accueil de qualité
- ▶ La règle des 4X20
- ▶ L'argumentation

VALIDATION DE LA FORMATION : Validation des acquis pendant la visio conférence. E-learning pour support écrit et vad.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Pédagogie active et participative.

INTERVENANTS : Consultants spécialisés.

PLAN D'ACTION COMMERCIALE

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



FORMATION À DISTANCE



FORMATION COMPÉTENCE



DURÉE



PARTICIPANTS

PUBLIC Cette formation s'adresse aux Directeurs, Responsables commerciaux, personnel de réception en charge de commercialisation.

PRÉ-REQUIS Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Connaître les fondamentaux du marketing mix appliqués au métier d'hébergeur
- Identifier les informations clés à collecter en phase de préparation
- Structurer l'analyse des données pour construire sa politique
- Traduire les objectifs en stratégies et tactiques
- Organiser leur mise en œuvre
- Connaître les outils de mesure de performance

ACCOMPAGNEMENT, DEVELOPPEMENT, ANIMATION D'EQUIPE

ETABLIR UN DIAGNOSTIC PRODUIT : LA DEMARCHE OPERATIONNELLE

- ▶ Dédire des caractéristiques de son établissement les atouts et les faiblesses
- ▶ Connaître son environnement pour identifier les menaces et les opportunités
- ▶ Identifier sa concurrence et l'étudier dans le détail
- ▶ Définir son positionnement et une segmentation de clientèle
- ▶ S'appuyer sur des informations factuelles : les chiffres d'activité

CONNAÎTRE LA DEMANDE POUR MIEUX Y RÉPONDRE

- ▶ Les comportements d'achats des « consommateurs »
- ▶ La notion de valeur réelle ou perçue (e-reputation)
- ▶ Les tendances de consommation touristique

QUELS OUTILS SONT À VOTRE DISPOSITION ?

- ▶ La politique tarifaire flexible
- ▶ Les canaux de distribution et de e-distribution
- ▶ La prospection et la vente directe
- ▶ La communication et la notoriété
- ▶ La fidélisation

CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTION COMMERCIAL : 3 NIVEAUX DECISIONNELS

- ▶ La politique commerciale générale
- ▶ Les stratégies par objectifs
- ▶ Les tactiques par cible
- ▶ Planning et budgets alloués

SUIVI ET CONTROLE : REVPAR, ROI, CALENDRIER D'ACTIONS COMMERCIALES

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Remplissage au fil de la formation de leur propre PAC.

INTERVENANTS : Formateurs spécialisés.

ACCUEILLIR SON CLIENT ET VENDRE

POUR UNE DEMARCHE QUALITÉ DANS LES RESTAURANTS ET BRASSERIES



FORMATION À DISTANCE



FORMATION COMPÉTENCE



DURÉE



PARTICIPANTS

PUBLIC La formation s'adresse aux restaurateurs et aux serveurs.

PRÉ-REQUIS Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Prendre en charge le client de la porte à la table.
- Identifier les vraies attentes des clients.
- Conseiller le client dans ses choix.
- Vendre mieux et fidéliser le client.

Les objectifs pédagogiques étant de connaître les mécanismes psychologiques liés à l'accueil, de comprendre l'impact de l'image sur la fréquentation de la clientèle, d'identifier les besoins de la clientèle ainsi que d'acquérir des techniques de ventes éprouvées.

APPRENDRE LES RÈGLES DE BASE DU SERVICE

- ▶ Premier contact avec le client
- ▶ Prise de commande, le suivi de la commande
- ▶ Prise en charge de la table jusqu'au départ du client
- ▶ Echange de pratiques

L'ACCUEIL AU POINT DE VENTE

- ▶ L'accueil avant l'accueil, le téléphone, la réception
- ▶ La gestion des attentes, l'attitude et le sourire
- ▶ Les mécanismes psychologiques liés à l'accueil
- ▶ Les exigences du public

SOIGNER L'IMAGE OFFERTE AU CLIENT

- ▶ La présentation : la voix, la posture, le regard, les gestes
- ▶ L'image de soi, l'image perçue par autrui
- ▶ L'esprit d'équipe : une bonne communication interne, gestion des conflits

IDENTIFIER LES BESOINS DE LA CLIENTÈLE

- ▶ L'écoute active : questionner, comprendre, re-formuler
- ▶ Faire la différence entre besoin et envie
- ▶ Identifier les freins

L'ACCUEIL POUR VENDRE

- ▶ Le comportement vendeur, écouter, séduire et convaincre
- ▶ Argumenter, conseiller, fidéliser la clientèle
- ▶ Vendre le concept de l'établissement
- ▶ Parler «vrai» pour vendre plus, le langage sensoriel

NOTRE CONSEIL Assister à la formation VENTE ADDITIONNELLE

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Pédagogie active et participative : ateliers pratiques et jeux de rôles.

INTERVENANTS : Spécialisés dans l'accueil et la relation client en restauration.

CONNAÎTRE LE VIN POUR MIEUX LE VENDRE

ACCORDS METS/VINS



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



14
HEURES

DURÉE



6-8

PARTICIPANTS

PUBLIC Cette formation s'adresse à tous les professionnels souhaitant connaître le vin pour mieux conseiller le client.

PRÉ-REQUIS Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

CONNAÎTRE LES APPELLATIONS ET SAVOIR CONSEILLER LE CLIENT

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Savoir mettre en évidence les caractéristiques principales d'un vin pour le présenter à la clientèle avec un vocabulaire approprié.
- Rendre sa carte des vins attractive pour en optimiser les ventes.
- Savoir marier les vins avec les plats pour faciliter au mieux le choix du client.

DU RAISIN AU VIN, MÉCANISMES DE L'ANALYSE SENSORIELLE

- ▶ Origines de la vigne et du vin
- ▶ La grappe de raisin et ses constituants
- ▶ Composition du vin
- ▶ Les phases de la dégustation
- ▶ Reconnaître les caractéristiques d'un vin
- ▶ Les défauts d'un vin

SECRETS DE L'ÉLABORATION, DÉCOUVERTE DU VIGNOBLE FRANÇAIS

- ▶ Vinifications en blanc, rouge et rosé
- ▶ Elevage du vin
- ▶ Notion de terroir
- ▶ Définitions aop, igp
- ▶ Cépages blancs et rouges
- ▶ Vinifications spéciales

L'UNIVERS DU VIN, LA CARTE DES VINS

- ▶ La bouteille
- ▶ Le service des vins
- ▶ Stockage et conservation des vins
- ▶ Circuits de distribution
- ▶ Elaboration de la carte
- ▶ Accords mets et vins

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Cours théorique, ateliers ludiques et pratiques, examen olfactif "Le nez du vin", examen gustatif de 6 à 8 vins.

INTERVENANTS : Oenologues.

VALORISER ET DÉVELOPPER LE SERVICE DU PETIT DÉJEUNER

EN RESTAURATION ET HÔTELLERIE



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



7
HEURES

DURÉE



6-8

PARTICIPANTS

PUBLIC La formation s'adresse au personnel de café, de restaurants ou d'étages.

PRÉ-REQUIS Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Préparer et mettre en place différentes compositions de petits déjeuners selon le choix du client, en respectant les stocks et les conditions de stockage, afin de satisfaire le client, l'accueillir dans de bonnes conditions de convivialité, d'organisation et de sécurité alimentaire.
- Comprendre les besoins et attentes du client au petit déjeuner.
- Maîtriser les incontournables de la qualité pour satisfaire et rassurer.
- Gagner en aisance relationnelle pour optimiser l'approche du client.
- Contribuer naturellement à optimiser le chiffre d'affaire.
- Gérer les priorités, les imprévus et les moments d'affluences.

NORMES HACCP ET BONNES PRATIQUES

LES DIFFÉRENTES COMPOSITIONS DE PETITS DÉJEUNERS

ORGANISATION ET MISE EN PLACE, MAÎTRISE DU POSTE CAFÉTERIE

GESTION DES COMMANDES ET DES STOCKS

CONTRÔLE ET RÉCEPTION DES MARCHANDISES

ACCUEIL DES CLIENTS ET BIENSÉANCE À ADOPTER

DÉBARRASSER ET RAVITAILLER UN BUFFET, NETTOYAGE ET DÉSINFECTION

VALIDATION DE LA FORMATION : Evaluation sommative en fin de séquence. Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Présentation de la séquence en méthodes actives, participatives et expositives, exercices formatifs effectués en individuel, ou en sous-groupes.

INTERVENANTS : Chef de cuisine diplômé.

VENDRE MON HOTEL

VENTES ET VENTES ADDITIONNELLES



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



14
HEURES



6-8
PARTICIPANTS

PUBLIC

La formation s'adresse au personnel dans un hôtel.

PRÉ-REQUIS

Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Découvrir et comprendre les attentes du client .
- Maîtriser son argumentation.
- Conclure la vente.

COMMENT PRENDRE DU PLAISIR DANS LA VENTE

- ▶ Petit historique de la vente
- ▶ Attitude mentale du vendeur : le vendeur facilitateur
- ▶ Le vendeur : un marin
- ▶ Le savoir être
- ▶ Savoir se différencier
- ▶ Les obstacles à la vente

ÉTABLIR LE CONTACT ET LA CONFIANCE

- ▶ S'adapter à son client : être crédible
- ▶ Pourquoi comment resultat pcr
- ▶ L'empathie
- ▶ Utiliser la communication non verbale : notion de PNL appliquée

DÉCOUVRIR LES ATTENTES DU CLIENT

- ▶ Poser des questions
- ▶ La force de la reformulation
- ▶ Modèle soncas : découverte des motivations du client
- ▶ Découvrir qui décide, quelles sont les contraintes, quel est le budget
- ▶ Valider par un point d'accord

MAÎTRISER SON ARGUMENTATION

- ▶ Proposer la solution adaptée : faites simple !
- ▶ Utiliser l'exemple d'un tiers

CONCLURE LA VENTE

- ▶ Attitude mentale lors de la conclusion
- ▶ Traiter les objections

LA VENTE ADDITIONNELLE

- ▶ Spécificités de la vente additionnelle
- ▶ Les reflexes incontournables
- ▶ Préparez vos accroches

LE SUIVI : LA VENTE NE S'ARRÊTE PAS À LA SIGNATURE

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Exercices pratiques et mise en situation.

INTERVENANTS : Professionnels de l'hôtellerie et de la relation client.

GESTION DES STOCKS ET DES RATIOS EN RESTAURATION

SAVOIR GÉRER SES STOCKS



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



14
HEURES



6-8
PARTICIPANTS

PUBLIC

La formation s'adresse aux chefs, sous chefs.

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances en gestion. Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables :

- D'acheter rigoureusement en fonction des besoins et de la capacité de leur établissement.

OUTIL D'AIDE À LA GESTION

FULL COST GESTION DES STOCKS

FICHES RECETTES

- ▶ Contrôle et mise à jour

MARGE BRUTE

- ▶ Principe de la rentabilité de l'entreprise

CONTROLE DES ACHATS

INVENTAIRES

MERCURIALE

- ▶ Essentiels et incontournables

VALIDATION DE LA FORMATION : Test d'évaluation et remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Supports audiovisuels, exercices pratiques, remise de document et outils, travaux d'analyse.

INTERVENANTS : Formateurs spécialisés.

COMPTABILITÉ ET GESTION

SAVOIR ANALYSER SON BILAN ET COMPTE RÉSULTAT



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



21
HEURES



6-8
PARTICIPANTS

PUBLIC Cette formation s'adresse aux dirigeants et en particulier les dirigeants de jeunes entreprises ou confrontés à la mutation économique actuelle.

PRÉ-REQUIS Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront mieux informés et plus avisés pour :

- Connaître les éléments essentiels pour bien gérer une affaire en début d'activité (le schéma économique de son établissement).
- Identifier les points sensibles (zones de risques) susceptibles de conduire à un échec en phase de démarrage.
- Disposer d'indicateurs de mesures de la bonne marche de l'affaire.
- Savoir élaborer un compte de résultat adapté à leur activité pour dégager leurs principales marges.
- Avoir identifié les axes d'amélioration de leur gestion.
- Disposer d'une méthode de calcul des marges.
- De concevoir des procédures destinées à favoriser l'amélioration de la marge

LES COMPTES ANNUELS - 7H

- ▶ Identifier les différents comptes annuels
- ▶ Savoir lire et interpréter son bilan - comprendre la notion de capitaux propres et de l'endettement
- ▶ Les ratios inhérents au bilan - savoir interpréter les informations contenues dans le bilan
- ▶ Comprendre la présentation classique et habituelle du compte de résultat
- ▶ Être capable de comprendre la notion de s.i.g.
- ▶ Être capable de calculer son seuil de rentabilité

BIEN GÉRER SA TRÉSORERIE - 7H

- ▶ Être capable de comprendre la notion de trésorerie
- ▶ Être capable de suivre sa trésorerie au quotidien, d'anticiper et calculer ses besoins
- ▶ Être capable de concevoir un argumentaire bancaire

CONTRÔLE DE GESTION ET TABLEAU DE BORD - 7H

- ▶ Notion de contrôle de gestion
- ▶ Concevoir et utiliser un tableau de bord sous excel afin de mieux suivre son activité et définir ses axes de rentabilité
- ▶ Être capable de :
 - Préparer les chiffres utiles pour l'analyse
 - D'identifier la conformité des résultats
 - De chiffrer les dérives éventuelles
 - D'identifier les actions correctives adaptées

CONCLUSION

- ▶ Établir la conformité entre les attentes des participants et la formation fournie

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Méthodologie, Cas pratiques. Remise d'exemple de tableaux de gestion.

INTERVENANTS : Intervenants en gestion disposant de bonnes connaissances du CHR.

LES SPÉCIFICITÉS DE LA CONVENTION COLLECTIVE CHR

CONNAÎTRE ET MAÎTRISER



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



14
HEURES



6-8
PARTICIPANTS

PUBLIC Cette formation s'adresse à la direction ou aux salariés d'un établissement CHR.

PRÉ-REQUIS Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Connaître et maîtriser de manière opérationnelle les spécificités de la Convention Collective HCR du 30 avril 1997.

LE CONTRAT DE TRAVAIL

- ▶ La classification
- ▶ Les statuts employé / agent de maîtrise / cadre
- ▶ Grille des salaires
- ▶ La période d'essai
- ▶ L'Extra
- ▶ Le Saisonnier
- ▶ Avantage Nourriture et Indemnité Nourriture

MODALITÉS DU CONTRAT DE TRAVAIL

- ▶ Les jours fériés garantis
- ▶ Congés « événements familiaux »
- ▶ L'indemnisation de l'arrêt maladie
- ▶ La mutuelle (remboursement des frais de santé)

LE TEMPS DE TRAVAIL

- ▶ Répartition du temps de travail et des horaires.
- ▶ Le temps de travail effectif
- ▶ Travail de nuit
- ▶ La modulation-annualisation
- ▶ Heures supplémentaires
- ▶ Repos hebdomadaire
- ▶ Habillage - déshabillage

LES PRÉAVIS EN CAS DE RUPTURE DU CONTRAT

L'INDEMNITÉ DE LICENCIEMENT ET DE RUPTURE CONVENTIONNELLE

VALIDATION DE LA FORMATION : Quiz et remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Apport réglementaire à visée opérationnelle. Quiz. Remise du support pédagogique en format numérique.

INTERVENANTS : Spécialisés dans le droit du travail.

DROIT DU TRAVAIL CHR

EN 12 MODULES DE 3H30



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



3H30
MODULES



6-8
PARTICIPANTS

PUBLIC Cette formation s'adresse aux responsables d'établissement, manager d'équipes, participant en charge de l'administration du personnel, Responsable RH, DRH, comptable, élus d'un CSE.

PRÉ-REQUIS Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Connaître le droit du travail, appliqué au secteur des Hôtels, Cafés, Restaurants.
- Mettre en conformité l'exploitation, au regard de la réglementation du travail en vigueur.
- Limiter le risque de contentieux.
- Respecter et faire respecter les dispositions légales.
- Disposer des connaissances et des outils pratiques pour maîtriser le sujet et le mettre en œuvre dans leur établissement.

1. LA CONVENTION COLLECTIVE HCR DU 30 AVRIL 1997

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Connaître et faire appliquer la Convention Collective HCR

LES DISPOSITIONS PARTICULIÈRES

LA PÉRIODE D'ESSAI

LES HEURES SUPPLÉMENTAIRES

LES JOURS FÉRIÉS GARANTIS

LE CONTRAT D'EXTRA

LE CONTRAT DE SAISON

LA CLASSIFICATION

LA GRILLE DES SALAIRES

L'AVANTAGE NOURRITURE

LE REPOS HEBDOMADAIRE

L'HABILLAGE / DÉSHABILLAGE

LE TRAVAIL DE NUIT

L'INDEMNITÉ CONVENTIONNELLE

2. LE COMITÉ SOCIAL ET ECONOMIQUE (EFFECTIF 11 À 49 SALARIÉS)

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Mettre en place un CSE
- Connaître ses moyens et ses attributions.

LES ÉLECTIONS

LES MOYENS (HEURES DE DÉLÉGATION, CIRCULATION, LOCAL...)

LES ATTRIBUTIONS (RÉCLAMATIONS)

LES RÉUNIONS

LA DÉLÉGATION SYNDICALE

3. LE COMITÉ SOCIAL ET ECONOMIQUE (EFFECTIF DE 50 SALARIÉS ET PLUS)

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Mettre en place un CSE.
- Connaître ses moyens et ses attributions.
- Le présider

LES ÉLECTIONS

LES MOYENS (BUDGETS, HEURES DE DÉLÉGATION, CIRCULATION, LOCAL, COMMISSIONS...)

LES ATTRIBUTIONS (CONSULTATIONS)

LES RÉUNIONS

LA DÉLÉGATION SYNDICALE

4. LE CONTRAT DE TRAVAIL

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Connaître les différents contrats utilisés en HCR.

LE CDI

LA PÉRIODE D'ESSAI

LES CLAUSES

CDD DE REMPLACEMENT

CDD D'ACCROISSEMENT D'ACTIVITÉ

CDD DE SAISON

CONTRAT À TEMPS PARTIEL

EXTRA

CONTRATS EN ALTERNANCE (APPRENTISSAGE ET PROFESSIONNALISATION)

LE DÉTACHEMENT

5. LE TEMPS DE TRAVAIL

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- respecter et faire appliquer la législation sur le temps de travail.

LA DURÉE DU TRAVAIL

LE TRAVAIL DE NUIT

LE REPOS HEBDOMADAIRE

LA MODULATION

LES CONGÉS PAYÉS

LES JOURS FÉRIÉS GARANTIS

LA JOURNÉE DE SOLIDARITÉ

LE TEMPS D'HABILLAGE/DÉSHABILLAGE

6. EXERCER LE POUVOIR DISCIPLINAIRE

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Savoir sanctionner un agissement fautif.

LA FAUTE

LES SANCTIONS

LES MOYENS DE PREUVES

LA PROCÉDURE DISCIPLINAIRE

L'ENTRETIEN DE RECADRAGE

L'ENTRETIEN PRÉALABLE AU LICENCIEMENT

7. LA RUPTURE DU CONTRAT DE TRAVAIL

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Rompre le contrat de travail en toute conformité et en limitant les risques de contentieux.

LA DÉMISSION

LE LICENCIEMENT

LA RUPTURE DU CDD

LA RUPTURE CONVENTIONNELLE

AUTRES MODES DE RUPTURES

LES INDEMNITÉS DE DÉPART

LE SOLDE DE TOUT COMPTE

8. LA RÉMUNÉRATION

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Appliquer le bon salaire et ses accessoires.

LA CLASSIFICATION

LA GRILLE DE SALAIRE

LES HEURES SUPPLÉMENTAIRES

LES HEURES COMPLÉMENTAIRES

LES AVANTAGES EN NATURE NOURRITURE - LOGEMENT

9. LE RÈGLEMENT INTÉRIEUR

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Mettre en place un règlement intérieur.

ENJEU DU RÈGLEMENT INTÉRIEUR

SON CONTENU (HYGIÈNE SÉCURITÉ, HORAIRES, ABSENCES, DISCIPLINE, TENUE VESTIMENTAIRE, ALCOOL DROGUE, CONTRÔLE DES SACS, NEUTRALITÉ ...)

10. SE METTRE EN CONFORMITÉ AU REGARD DU CODE DU TRAVAIL

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Se mettre à l'abri d'un contrôle de l'inspection du travail et de l'URSSAF.

L'AFFICHAGE OBLIGATOIRE

LE RÈGLEMENT INTÉRIEUR

LE DOSSIER DU SALARIÉ

LES ÉLÉMENTS DE PAYE

LA VIDÉOSURVEILLANCE

LE DUERP

LE RGPD

L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL

11. LE DOCUMENT UNIQUE D'ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS (DUERP)

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Réaliser et mettre à jour un DUERP.
- Se mettre en conformité.

CONTENU

LES POSTES CONCERNÉS

ÉVALUER UN RISQUE (GRAVITÉ / PROBABILITÉ / PRIORITÉS)

LES MESURES DE PRÉVENTION

12. RECRUTER ET FIDÉLISER

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Trouver les bons canaux de recrutement, les questions clés
- Parcours d'intégration.
- Fidéliser

LES MEILLEURS SOURCES POUR RECRUTER

LES 10 QUESTIONS CLÉS D'UN ENTRETIEN D'EMBAUCHE

LE PARCOURS D'INTÉGRATION (AVANT L'ARRIVÉE, LA PREMIÈRE JOURNÉE, LE VIS MA VIE, LE RAPPORT D'ÉTONNEMENT, LA PÉRIODE D'ESSAI)

FIDÉLISER PAR LE MANAGEMENT PARTICIPATIF

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Apports réglementaires et opérationnels. Cas pratiques / ateliers / mises en situation. Nombreuses interactions constructives. Tour de table.

INTERVENANTS : Spécialisés dans le droit du travail.

ANGLAIS GÉNÉRAL ET PROFESSIONNEL

AVEC NOTRE PARTENAIRE WALL STREET ENGLISH



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



CPF
ELIGIBLE



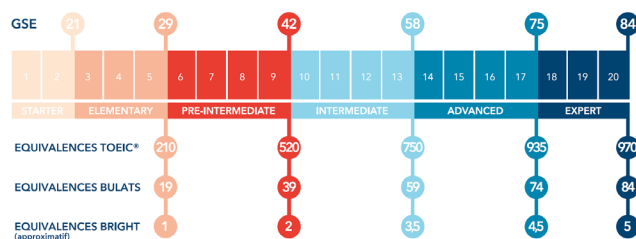
3
MOIS
DURÉE



36
HEURES
DURÉE

UMIH FORMATION propose avec son partenaire **Wall Street English Method** une méthode unique qui repose sur le processus d'apprentissage d'une langue maternelle. Celle-ci a pour vocation de faire progresser le stagiaire en anglais général et professionnel. WSE METHOD est reconnue par l'**Université de Cambridge** et alignée sur le **CECR**.

- ▶ La solution WSE METHOD repose sur des thèmes d'anglais général et professionnel. Elle consiste en une combinaison très efficace de cours en groupe avec professeur et de préparations de ces cours sur notre méthode multimédia exclusive.
- ▶ Le niveau initial du stagiaire est déterminé par un test de niveau exclusif appelé « Placement Test ». Ceci permet ensuite de définir le programme de formation en situant le futur stagiaire sur l'échelle Wall Street English.



EFFICACITÉ 97% de réussite garanti par contrat si vous faites au moins 3h45 par semaine !

ACCÈS À DISTANCE Dans les transports en commun ou à la pause déjeuner... Grâce à nos deux apps, vous accédez aux préparations de cours n'importe où, n'importe quand.

FUN Avec la toute nouvelle WSE Method, c'est comme si vous regardiez une série TV. Ce n'est plus du travail, c'est fun !

FLEXIBILITÉ Vous accédez aux cours avec vos professeurs anglophones quand vous le voulez, selon votre emploi du temps !

PRÉ-REQUIS Tous niveaux.

LEÇONS INTERACTIVES & PARTIE THÉORIQUE

- ▶ Écouter, répéter et pratiquer.
- ▶ Immersion totale parmi 45 accents.
- ▶ Acquisition des automatismes.

DIGITAL STUDENT WORKBOOKS

- ▶ Pour chaque niveau, le stagiaire se connecte sur ses « Digital Student Workbooks » qui comportent les récapitulatifs théoriques et les exercices pour préparer « l'Encounter ».

« ENCOUNTER »

- ▶ Valider les nouveaux acquis avec des professeurs anglophones, en mini-groupe de 3 personnes en moyenne (1 à 5 personnes).

CONVERSATION CLASSES

- ▶ Les thèmes abordés lors de ces rencontres sont variés : Career, Travel, Students... En groupe de 1 à 8 personnes.

SOCIAL CLUBS

- ▶ Activités en groupe avec des professeurs anglophones (Breakfast, Pub Nights, Tea Time). En groupe de 1 à 10 personnes

MOYENS PÉDAGOGIQUES : En centre et à distance.

RYTHME : 2h30 à 7h par semaine.

VALIDATION DE LA FORMATION : Attestation de fin de formation.

CERTIFICATION : Test TOEIC®, BULATS ou BRIGHT : Afin d'être éligible au CPF, une formation doit permettre de certifier le niveau d'anglais du stagiaire. C'est pourquoi WSE Method permet de certifier son niveau d'anglais en passant le test TOEIC®, le BULATS ou le BRIGHT à la fin de la formation.

COURS DE LANGUES EN VISIO CONFÉRENCE

UNE NOUVELLE FAÇON D'APPRENDRE LES LANGUES



DÉCOUVREZ NOS COURS DE LANGUES EN VISIO-CONFÉRENCE AVEC VISIOLANG.
VENEZ PROFITER D'UNE NOUVELLE FAÇON D'APPRENDRE LES LANGUES

SIMPLICITÉ Visiolang est très simple à utiliser : 1 ordinateur - 1 connexion internet - 1 Webcam - 1 casque audio et micro : le tour est joué. 30 heures de cours pour augmenter votre niveau. Une interaction permanente pendant les cours, 100 % communication orale. La plateforme internet permet de suivre son avancée en temps réel pour mieux piloter sa formation.

FLEXIBILITÉ Vous vous connectez et vous retrouvez votre professeur pour des séances dynamiques et orientées sur l'Hôtellerie-restauration quand vous le souhaitez.
Vous définissez avec le professeur les créneaux horaires la durée et la fréquence des séances qui vous conviennent.
Fini les contraintes.

QUALITÉ Vous progressez à votre rythme en cours particulier.
Les professeurs sont tous de Langue native et à votre écoute. Le vocabulaire appris sera en lien avec l'Hôtellerie-Restauration.

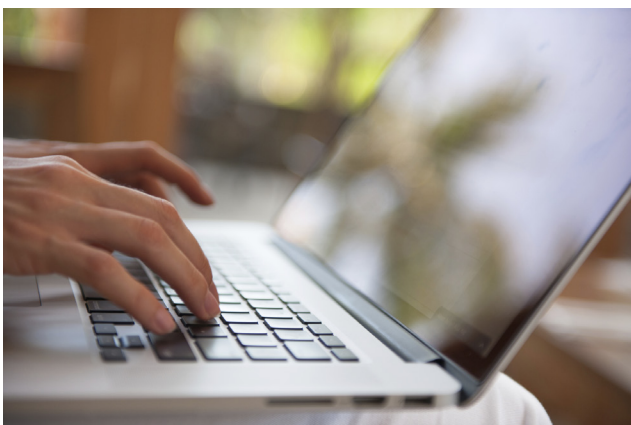
PRÉ-REQUIS Test de positionnement effectué à chaque début de session.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Plateforme internet en temps réel.

INTERVENANTS : Professeurs de langue native.

CERTIFICATION : Bright.

VISIOLANG AVEC UMIH FORMATION
LE PLAISIR DE COMMUNIQUER AVEC TOUS SES CLIENTS



15 LANGUES AU CHOIX



LES RÉSEAUX SOCIAUX

SE PROMOUVOIR ET S'ADAPTER AUX TENDANCES



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



14
HEURES



6-8

PARTICIPANTS

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux Directeurs, adjoints de direction, commerciaux et aux Yielders.

PRÉ-REQUIS

Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Se promouvoir
- Apprendre à bien diffuser son message

LE TOUR DES RÉSEAUX SOCIAUX

- ▶ Lesquels correspondent à votre établissement
- ▶ Savoir utiliser les meilleurs outils pour créer des visuels et automatiser certaines tâches répétitives

INSTAGRAM

- ▶ Construire un compte Instagram moderne et efficace
- ▶ Mettre en place une stratégie de contenu
- ▶ Connaître les hacks pour rendre son compte attrayant

LINKEDIN

- ▶ Maîtriser les usages professionnels du profil personnel de LinkedIn
- ▶ Maîtriser les usages des pages LinkedIn
- ▶ Mettre en place les bonnes méthodes

TWITTER

- ▶ Utiliser les statistiques « Twitter » pour développer sa présence
- ▶ Les meilleurs applicatifs « Twitter »
- ▶ Audiences personnalisées avec Twitter
- ▶ Les astuces avec Wine
- ▶ Cas pratique

FACEBOOK

- ▶ Définir un plan d'action sur Facebook
- ▶ Créer une page professionnelle
- ▶ Animer une communauté
- ▶ Lancer et gérer une campagne publicitaire

VALIDATION DE LA FORMATION : Validation des acquis pendant la visio conférence. E-learning pour support écrit et vad.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Pédagogie active et participative.

INTERVENANTS : Formateurs spécialisés.

E-RÉPUTATION

RÉFÉRENCIEMENT SUR GOOGLE MY BUSINESS ET RÉPONDRE AUX AVIS CLIENTS



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



14
HEURES



6-8

PARTICIPANTS

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux Directeurs, adjoints de direction, commerciaux et aux Yielders.

PRÉ-REQUIS

Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Référencer efficacement son établissement sur Google My Business.
- Répondre à tous les avis clients afin de valoriser son établissement .

E-RÉPUTATION – GOOGLE MY BUSINESS

- ▶ Découvrir la force de Google My Business
- ▶ Prendre la main de son établissement
- ▶ Découvrir les statistiques
- ▶ Paramétrer les informations
- ▶ Ajouter des photos

E-RÉPUTATION – RÉPONDRE AUX AVIS CLIENTS

- ▶ Sélectionner les plateformes pertinentes de recueil d'avis
- ▶ Savoir répondre à un avis positif
- ▶ Profiter d'un avis négatif pour améliorer l'image de son établissement
- ▶ Utiliser les avis clients pour améliorer ses prestations

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Pédagogie active et participative.

INTERVENANTS : Spécialistes en E-Réputation.

EXCEL

EXCEL GÉNÉRIQUE ET OPÉRATIONNEL PLUSIEURS MODULES DE 2H



FORMATION
À DISTANCE



FORMATION
COMPÉTENCE



14
HEURES



6-8
PARTICIPANTS

PUBLIC

Cette formation s'adresse à tout public désirant se former au logiciel Excel.

PRÉ-REQUIS

À voir en fonction du module choisi. Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Maîtriser les moyens techniques afin de se former aux bonnes pratiques du logiciel Excel.
- Se repérer dans l'environnement Excel.
- Comprendre les principes de base.

EXCEL - MODULES OPÉRATIONNELS

SUIVI DE CAISSE

- ▶ Créer un tableau de saisie quotidienne
- ▶ Créer un tableau récapitulatif mensuel
- ▶ Savoir suivre la remise des moyens de paiements

PLANNING

- ▶ Créer un planning hebdomadaire type
- ▶ Apprendre à calculer les heures
- ▶ Récupérer les informations dans d'autres classeurs Excel
- ▶ Partager les informations en ligne

INVENTAIRE

- ▶ Récupérer les informations grâce à Power Query
- ▶ Créer le tableau d'inventaire avec valorisation du stock
- ▶ Partager le tableau en ligne

TABLEAU DE BORD

- ▶ Savoir récupérer les informations grâce à Power Query
- ▶ Créer des Tableaux Croisés Dynamiques
- ▶ Créer des graphiques
- ▶ Utiliser des mises en forme conditionnelles

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Apports théoriques, exercices pratiques, mise en application concrète.

INTERVENANTS : Professionnels spécialisés.

EXCEL - MODULES GÉNÉRIQUES

DÉCOUVERTE

- ▶ Découvrir l'environnement d'Excel
- ▶ Utiliser le menu Fichier (backstage)
- ▶ Savoir faire une sélection et une sélection multiple
- ▶ Modifier les dimensions des lignes et des colonnes
- ▶ Utiliser la barre de formule, Copier/coller
- ▶ Créer et organiser les feuilles du classeur

CONTRÔLE, PARTAGE ET PROTECTION

- ▶ Insérer des contrôles et des critères de validation élaborés
- ▶ Protéger les cellules, une feuille et un classeur
- ▶ Partager un classeur et travailler en mode collaboratif

MISE EN FORME D'UN TABLEAU

- ▶ Mettre en forme des cellules
- ▶ Créer des bordures
- ▶ Créer une liste de choix
- ▶ Utiliser le filtre automatique

MISE EN FORME CONDITIONNELLE

- ▶ Choisir une règle prédéfinie
- ▶ Modifier/paramétrer une règle appliquée
- ▶ Créer une règle à partir d'une formule

PARAMÉTRER L'IMPRESSION

- ▶ Mettre en page
- ▶ Modifier les modes d'affichage et les options de base
- ▶ Répéter les titres
- ▶ Définir les en-têtes et pieds de pages
- ▶ Insérer des sauts de page

FORMULES ET FONCTIONS DE BASE

- ▶ Créer une formule de calcul simple
- ▶ Recopier une formule
- ▶ Savoir utiliser les références relatives et absolues
- ▶ Connaître les 5 fonctions de bases
- ▶ Choisir une fonction
- ▶ Créer une formule complexe

FONCTIONS AVANCÉES NIVEAU 1

- ▶ Savoir interroger Excel
- ▶ Maîtriser la fonction SI()
- ▶ Connaître l'imbrication de fonctions
- ▶ Découvrir les fonctions conditionnelles

FONCTIONS AVANCÉES NIVEAU 2

- ▶ Découvrir les fonctions de recherche, financière, sur les dates, sur les textes

GRAPHIQUES

- ▶ Choisir un type de graphique
- ▶ Modifier un graphique
- ▶ Créer un graphique à 2 axes et un graphique combiné
- ▶ Dessiner une courbe de tendance et faire des prévisions
- ▶ Insérer des graphiques Sparkline

TABLEAUX CROISÉS DYNAMIQUES (TCD)

- ▶ Normaliser la base de données
- ▶ Créer un TCD simple
- ▶ Mettre en forme un TCD
- ▶ Modifier les modalités de calculs d'un champ
- ▶ Ajouter un champ calculé
- ▶ Faire des regroupements
- ▶ Segments / Chronologie



POUR CONTACTER UMIH FORMATION
UN SEUL NUMÉRO

0 806 700 701

Service & appel
gratuits

Retrouvez toutes nos formations sur :
www.umihformation.fr

UMiH
FORMATION 
CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE
Cafés - Hôtels - Restaurants - Discothèques