

FORMATIONS RR

Proximité et disponibilité
Notre équipe intervient partout en France

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

☎ 03 21 01 36 12

✉ contact@essentielformation.com



Comment mettre du beurre dans les épinards ?

ESSENTIEL
FORMATION
DEPUIS
2002

• Depuis 2002

Spécialiste à 100% de la formation
dans les métiers HCR

- Plus de 3400 clients actuels
+ de 8765 participants
+ de 72655 heures de formations

★★★★★ En 2023
95,37 % de satisfaction

• Et en bonus,

Gagnez du temps
Confiez-nous l'administratif !

AMELIORER LA GESTION DES COUTS, MARGES ET STOCKS

2 jours, soit 14 heures

Toujours proche de vous OU chez vous !

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !



Public

Salariés et dirigeants des entreprises
du secteur Restauration Rapide.

Nos formations sont ouvertes à toutes et à tous. Si vous êtes en situation de handicap ou dans une situation nécessitant une adaptation, consultez-nous.



Prestataire formateur

Experts, hommes et femmes de terrain,
en parfaite adéquation avec votre réalité
professionnelle

Retrouvez vos programmes sur : www.essentielformation.com/programmes-RR

“

**Comment avons-nous pu nous passer de ces
connaissances... 6 mois de gagnés dans nos pratiques !**

”

SIRET 483 360 822 00033
RCS 483 360 822
NAF 8559A

ESSENTIEL DEVELOPPEMENT ET ASSOCIÉS SARL au capital de 1000,00 € Organisme de formation exonéré de TVA (art 261, 4-4°-a du CGI)
Organisme de formation enregistré sous le n° de déclaration d'activité N° 31620250862 (ce numéro ne vaut pas agrément de l'État)

essentiel FORMATION Siège social : 24D rue d'Houdain 62150 Beugin • France Tél. : +33 (0)3 21 01 36 12 – contact@essentielformation.com essentielformation.com



NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Aucun pré requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Un document intitulé « attentes individuelles » est envoyé à l'attention du prescripteur et transmis au bénéficiaire. Ce document complété par le bénéficiaire est à nous retourner par mail avant le début de la formation.

L'objectif est de nous assurer du positionnement du bénéficiaire et ainsi vérifier que ses attentes sont en adéquation avec le programme de la formation souhaitée.



MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ÉVALUATION

L'action de formation se déroulera en **visioconférence** ou en **présentiel** (en fonction du thème et du choix des bénéficiaires).

- Pour les personnes suivant la formation en visioconférence, elles pourront se connecter via l'outil ZOOM et rejoindre le groupe à partir de la convocation qu'elles auront préalablement reçue par courriel comportant les références de la session de formation. Cette convocation sera accompagnée du programme pédagogique.
- La formation en **présentiel** se déroulera dans une salle équipée d'un paperboard, et si nécessaire d'un vidéoprojecteur, afin de pouvoir aisément garantir un bon déroulement de la formation du point de vue pédagogique et technique. Le prestataire formateur remettra dès l'ouverture de la journée le support pédagogique qui permettra à chaque bénéficiaire de suivre le déroulement de l'action de formation.

Une feuille d'émergence individuelle sera conjointement signée par le formateur prestataire et chaque bénéficiaire, pour chaque demi-journée de formation, permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- Savoir faire la différence entre une marge, un coût, un ratio.
- Comprendre son rôle dans l'entreprise en tant que gestionnaire (connaître les fondamentaux de la gestion des stocks)
- Acquérir les connaissances et les compétences essentielles pour favoriser une gestion optimale de la production culinaire dans une entreprise de restauration collective
- Savoir mettre en place et suivre des fiches techniques
- Mettre en place et suivre les inventaires de fin de mois.
- Savoir réaliser des tableaux de bords faciles d'accès à tous afin de suivre les stocks.
- Optimiser la gestion des coûts de matières premières (ventes – achats – stocks fiches techniques)
- Savoir faire les calculs sans tableaux de bords Excel afin de connaître la mécanique simple des coûts dans la restauration.
- Savoir gérer les achats et les fournisseurs,
- Soigner sa relation avec les fournisseurs,
- Savoir acheter au meilleur prix sans renoncer à la qualité.
- Savoir mettre en place un cahier des charges des fournisseurs.
- Analyser les causes de dérapages
- Déterminer la segmentation des ventes.
- Analyser le poste achats et ses composantes.
- Gérer la rotation des stocks, définir des stocks tampons, stocks alerte ; durée de stockage.
- Réaliser une fiche technique (Notion de quantités nettes et brutes, sous-fiches...)
- Faire et valider un inventaire
- Analyser ses achats
- Déterminer son ratio MO, l'expliquer, mettre en œuvre les moyens d'améliorer la productivité
- Mettre en place une bonne gestion des heures travaillées en collant à l'activité
- Calculer et commenter le prime cost
- Savoir intervenir sur les différents leviers afin d'optimiser les résultats
- Savoir lister les causes de dérapages, apprendre à trouver les éléments qui les ont entraînés.





PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1^{er} Jour

Définitions

- Le coût / Le stock / La marge : Leur impact dans la rentabilité de l'entreprise

Savoir gérer mes stocks

- Les 5 types de stock : Stock minimum / Stock de sécurité / Stock d'alerte / Stock tampon / Stock maximum
- Le coût du stockage
- Rappel des méthodes : premier entré / premier sorti (Méthode FIFO)
- Mieux gérer le stockage pour réduire le gaspillage alimentaire. En corrélation avec la qualité des menus, et leur capacité à plaire aux clients.
- L'importance de la mise à jour des stocks en temps réel avec utilisation des outils appropriés
- Prévoir le nombre de couvert pour éviter les erreurs d'approvisionnement (commande trop importante = pertes de produits et cout du stockage, commandes insuffisantes = rupture de stock)

Calculer mes coûts

- Le calcul du prix de revient
- Rôle de la fiche technique qui permet de déterminer les quantités de denrées à commander en respectant le budget alloué – Les ustensiles / Denrées / Quantité
- Mieux gérer les achats, pour réduire vos coûts d'approvisionnement (sélection rigoureuse des fournisseurs, rédaction d'un bon de commande, appels d'offres, contrôle des quantités livrées, etc.)
- Cas pratique : Compléter ensemble une fiche technique

2^{ème} Jour

L'élaboration du prix de vente / Calculer une marge

- Les différentes marges
- Coefficient multiplicateur et péréquation des marges
- Engineering – Calculer sa marge – Améliorer sa marge de façon commerciale
- Prévisions ; Maîtrise et analyse des ventes

Les points à éviter et mise en place d'outils de contrôle

- Au niveau du chiffre d'affaires : erreur de caisse / oubli / sous-estimation
- Au niveau des consommations : sur consommations, vols, invendus ...
- Connaître les principales mesures correctives à apporter / Savoir établir un suivi
- Mettre en œuvre une politique de contrôle au quotidien : rapprochements, sondages, procédures...
- Méthode pour mieux utiliser la marchandise / éviter les pertes / le gaspillage





MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement des bénéficiaires sera assuré par la direction d'ESSENTIEL et/ou par le prestataire formateur. Le bénéficiaire pourra de 9 h 30 à 17 h 30, du lundi au vendredi, contacter ESSENTIEL Formation, et plus précisément dès 8h30, Orlane Nicolas-Mercher pour toute question pédagogique :

 06 88 84 26 14  orlanemercher@essentielformation.com



MODALITÉS DE DÉROULEMENT

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des bénéficiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par le prestataire formateur au public présent. Elle se déroulera dans le respect du programme de formation qui aura été préalablement tenu à la disposition ou remis aux bénéficiaires, et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Le prestataire formateur veillera à ce que chaque bénéficiaire puisse poser ses questions afin de faciliter le transfert de connaissances. Un tchat sera mis à la disposition des bénéficiaires suivant la formation en visioconférence afin que ceux-ci puissent manifester leur volonté d'intervenir. La parole leur sera alors donnée.

« Toujours proche de vous OU chez vous ! »

Au 30 août 2024 : 96.33% des participants ont acquis 100 % des objectifs des formations.



SANCTION DE LA FORMATION

Afin de permettre d'évaluer les compétences acquises par chaque bénéficiaire, il sera demandé à chacun, à l'issue de la journée de formation, de se soumettre à une dizaine de questions.



ORGANISATIONS ET TARIFS

Horaires de formation : 14h : 8h45 – 12 h30 / 13h30 – 17 h15.
Dédution faite des deux pauses de ¼ heure de 10 h 30 à 10 h 45 et de 15 h 30 à 15 h 45.

Formation en INTER (regroupant différentes entreprises)

300 euros nets de taxes par personne pour chaque journée de formation.

Formation en INTRA (Chez vous, rien que pour votre équipe)

pour un groupe entre 2 à 10 personnes. 1400 euros nets de taxes par jour par groupe.

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !

Proximité et disponibilité.

Notre équipe intervient partout en France.

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

 03 21 01 36 12

 contact@essentielformation.com

www.essentielformation.com



essentiel
FORMATION