essentiel FORMATION

Avec 2,1 milliards de repas consommés sur l'année
Quand rapidité rime avec qualité
Composez une offre snacking
qui donne envie au premier regard !

Snacking

FORMATIONS HCR

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

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 2024
95,53 % de satisfaction

- **Et en bonus,**
  Gagnez du temps
  Confiez-nous l'administratif !

3 jours, soit 21 heures
Toujours proche de vous OU chez vous !

Vous souhaitez un financement ?
Pour connaitre votre éligibilité, contactez-nous !

Public
Salariés et dirigeants des entreprises du secteur Hôtel, Café et Restaurant.

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-HCR***

> ***J'ai pu diversifier mon offre facilement et développer considérablement mon chiffre d'affaires !***
> *Colette D.*

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.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- **Proposer et produire** une offre de snacking, sandwichs froids ou chauds et burgers originaux à partir de produits frais
- **Optimiser et connaître** les règles de présentation des produits pour favoriser la vente
- **Maîtriser** les techniques de fabrication, d'assemblage et de présentation d'une offre snacking attractive et rentable, alliant qualité, rapidité et créativité

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'émargement 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.

Méthodes pédagogiques : interrogatives, actives, expositives et démonstratives

Moyens pédagogiques :

Infrastructures : salle équipée (tables, chaises, paperboard, vidéoprojecteur/écran interactif)

Supports numériques : présentations PowerPoint, vidéos pédagogiques, animations interactives, fiches synthétiques.

Outils interactifs : solutions numériques (Kahoot, Wooclap, Quizizz) favorisant la participation active

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1er Jour

Analyser l'évolution et les tendances actuelles du Snacking

- Décrire les nouvelles habitudes de consommation: rapidité, qualité, équilibre
- Définir le positionnement de l'offre snacking dans la restauration moderne
- Maîtriser l'hygiène, la sécurité alimentaire et l'organisation du poste de travail rapide

Réaliser des sandwichs froids créatifs

- Sélectionner et préparer les produits frais (légumes, protéines, fromages)
- Concevoir des sandwichs originaux : choix des pains, garnitures, sauces et condiments maison
- Appliquer les techniques d'assemblage pour l'équilibre des saveurs et la stabilité du produit
- Assurer la conservation et le conditionnement optimaux pour la vente rapide et le transport

Mettre en scène et valoriser les produits froids

- Soigner le visuel pour séduire le client : formes, couleurs, contrastes
- Optimiser la présentation en vitrine, l'emballage et la signalétique
- Gérer le stock et assurer la rotation des produits (FIFO) pour la fraîcheur

2ème Jour

Appliquer les techniques de cuisson et les assemblages chauds

- Maîtriser les cuissons rapides : plancha, four, grill, presse
- Préparer des sandwichs chauds, paninis, wraps et tartines salées
- Gérer les flux de production et assurer le maintien en température sécuritaire
- Travailler l'ordre d'assemblage pour la tenue du produit chaud

Créer des burgers de qualité et originaux

- Choisir les pains, préparer les garnitures et réaliser des sauces maison spécifiques aux burgers
- Concevoir et réaliser des burgers originaux à partir de produits frais (viandes, poissons, végétariens)
- Atteindre l'équilibre gustatif et le visuel du produit fini (hauteur, coulabilité)

Analyser les produits et recueillir les retours

- Déguster et échanger sur les textures, saveurs et visuels des créations du jour
- Ajuster les recettes et les assemblages pour optimiser la satisfaction client

3ème Jour

Développer une offre Snacking cohérente et attractive

- Construire une gamme équilibrée : froid, chaud, sucré, végétarien/vegan, produits « santé »
- Gérer les coûts matières et calculer les marges et prix de vente cibles
- Mettre en avant les produits « phares » et les promotions saisonnières

Maîtriser les techniques de présentation et de merchandising

- Organiser l'agencement d'un point de vente ou d'une vitrine snacking (circulation client)
- Valoriser visuellement les produits : jeux de couleurs, volumes, supports et signalétique
- Analyser l'impact du packaging et de la communication visuelle sur la décision d'achat
- Appliquer les règles de facing et de stimulation des ventes impulsives

Réaliser une offre snacking complète

- Concevoir et monter un mini-concept snacking complet (vitrine, carte, production)
- Présenter l'offre finale et analyser collectivement la pertinence commerciale et la faisabilité

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 31 décembre 2024 : 95,95 % des participants ont acquis 100 % des objectifs des formations.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

Pensez à l'environnement. N'imprimez ce programme que si vous en avez vraiment besoin.

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.
Evaluations formatives et sommatives pour évaluer la somme des acquis :
Tests d'auto-positionnement avant et après formation sur l'espace apprenant Dendreo
Tests de début et de fin sous forme de quiz dématérialisé
Quiz interactifs tout au long de la formation
Attestation de formation

ORGANISATIONS ET TARIFS

Horaires de formation : 8h45 – 12 h30 / 13h30 – 17 h15
Déduction 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 connaitre 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