

Management et gestion en restauration traditionnelle

(Programme de formation conforme à l'art. L 6353-1 du code du travail et du décret relatif à la qualité des actions de formation professionnelle continue du 30 juin 2015)

DOMAINE

Management et gestion des marges

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Se positionner en tant que manager CHR ou HR
- Prendre conscience des responsabilités collaborateurs, clients et hiérarchie
- Maîtriser les outils opérationnels du management et de la motivation d'équipes en hôtellerie restauration
- Améliorer les performances de son établissement
- Être « force de proposition » et « force de changement » auprès de leur direction, clients et équipes
- Se familiariser avec la gestion d'un restaurant, les approvisionnements. Savoir calculer son prix « ticket moyen ».
- Connaître et appliquer les techniques de gestion de sa cuisine au quotidien
- Maîtriser les coûts et contrôler ses ratios afin d'optimiser les marges
- Maîtriser les enjeux et réduire le gaspillage alimentaire en restauration
- Quantifier les éléments à prendre en compte dans le gaspillage alimentaire
- Repérer les solutions existantes
- Identifier les points de progrès possibles selon les contextes
- Pouvoir mettre en place rapidement des actions concrètes de réductions des déchets alimentaires

PUBLIC CIBLE

Tout le personnel de salle désirant évoluer vers un poste de manager – Direction – chef de service

PRÉREQUIS

Bilan linguistique préalable.

PROGRAMME

Les enjeux du management en hôtellerie restauration

Présentation du stage et des participants, tour de table sur la notion de management

Les enjeux du stage, les objectifs et les résultats attendus

Les enjeux du management pour les managers et leurs équipes

Comprendre la posture du manager CHR / HR

- Les missions du manager
- Appréhender le positionnement du manager
- Élaborer son plan d'actions individuel

Se positionner dans son rôle de manager

- Niveau de l'activité de son service
- Au niveau de sa posture vis-à-vis de ses collaborateurs
- Au niveau du relationnel avec ses clients
- Au niveau de la hiérarchie

Le management de son service

- Les réunions
 - Le « noyau » réunion
 - Les processus des réunions
 - Le processus de décision
- Les fondamentaux du briefing et débriefing

Les outils du management

- Etre leader et donner une direction à son équipe
 - Comprendre le processus de groupe
 - Savoir reconnaître le mode de fonctionnement de chaque membre de son équipe
 - Identifier les conditions qui favorisent l'efficacité collective
- L'écoute
 - Se battre contre « la pensée unique » !
 - La différence est une chance !
- Communiquer
 - Les mécanismes de la communication
 - Animer une équipe et gérer les relations entre les membres de l'équipe
 - Votre outil principal de communication : vous !
 - Faciliter les échanges et gérer les conflits entre les membres de son équipe

Motiver et dynamiser

- Les leviers de la motivation et les outils de la persuasion
- Besoins et motivations : la pyramide de Maslow
- Supprimer les facteurs de démotivations

Faire agir ses équipes pour une performance individuelle et collective

- Comprendre la notion de leadership
- Faire agir c'est faire progresser !
- Une compétence, c'est quoi ?
- Transmettre ses compétences pour travailler dans de meilleures conditions et gérer son temps
- Entretenir des relations positives et gagnantes au sein de l'équipe
- Développer et gérer l'implication personnelle des membres de son équipe
- Les techniques et comportements qui optimisent les relations interpersonnelles

Être force de proposition dans sa structure

- Être à l'écoute des évolutions dans les comportements, les attentes, des clients afin de s'adapter en permanence à ces évolutions
- Être en état de veille permanente et solliciter ses équipes pour des remontées constantes d'informations

Être force de proposition auprès de sa hiérarchie dans un souci de performance permanent et savoir faire adhérer ses équipes aux changements induits

Gestion quotidienne : optimiser la rentabilité de l'établissement

- Élaboration de la carte et des menus
- Principes d'Omnes
- Les critères à respecter pour optimiser sa carte
- Présentation d'une carte "vendeur"
- Analyse des ventes et détermination du CA
- Gestion des consommations (nourriture, boissons et autres produits) et de la marge brute

Le coût du personnel

- La convention collective des CHR
- Le temps de travail, avantages en nature, ...
- La définition des postes
- Les différents contrats : extras, intérim, apprentissage, stagiaires école...
- Les éléments de la rémunération
- Le calcul du temps productif

Les autres charges de l'exploitation

Tableau de gestion : les principaux ratios professionnels

Les outils de contrôle de gestion

Élaboration d'un tableau de bord simple et efficace adapté à l'exploitation
Le contrôle de la trésorerie

La gestion des coûts

- La notion de coûts
- La maîtrise et la composition des coûts
- Le coût matière et le calcul du ratio matière
- Le calcul du coût de revient théorique, fiches techniques
- Le calcul du coût de revient réel
- Marge brute

Les écarts de gestion du coût matières

- Calcul des écarts sur prix et sur quantités
- Analyse des écarts (loi OMNES, règle des 20/80, taux de prise et de pénétration)
- Les mesures correctives avec le rappel du rôle des fiches techniques

La gestion des stocks

- La valorisation des stocks (méthode PEPS et CUMP)
- Les coûts de stockage

Les inventaires

- Les méthodes d'inventaire avec le calcul de la marge
- L'inventaire théorique
- L'inventaire physique
- L'analyse des résultats et les plans d'actions

Les enjeux et les répercussions du gaspillage alimentaire en restauration commerciale

- Qu'est-ce que le gaspillage alimentaire ?
- Le "profil" des gaspilleurs
- Les causes et l'évolution du gaspillage
- Les enjeux et les conséquences du gaspillage
- Les chiffres clefs du gaspillage
- Les aspects réglementaires (loi Grenelle 2, don alimentaire)

Les sources du gaspillage alimentaire à toutes les étapes

- En amont
- En production
- En distribution

Les leviers possibles en cas de gaspillage alimentaire, les possibilités pour agir au lieu de jeter

- La réutilisation des excédents
- Le tri sélectif et participatif
- Les notions de compostage
- Le don alimentaire

Les solutions existantes

- Lors de l'achat
- Lors de la production
- Lors de la distribution

Mise en place d'objectifs concrets de lutte contre le gaspillage alimentaire au sein de sa structure

- Les actions à mener
- Les outils
- Les modalités de réalisation
- Les acteurs
- Définir un calendrier des actions prioritaires

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Présentation théorique : exposé par le formateur et échanges d'expériences avec le formateur et les autres participants
- Cas pratiques et corrigés de manière collégiale : exercices pratiques et corrigé, testing individuel, réflexions pratiques sur ses objectifs

MODALITÉS DE FORMATION

Présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

QCM, attestation de fin de stage....

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS

Fiche d'appréciation remise à chaque participant en fin de formation.



CONSEIL & FORMATION

KALYANE CONSULTING
tél: 01 76 38 06 19
formation@kalyane.com
www.kalyane-consulting.com

LIEU DE FORMATION : sur site client

DURÉE : 9 jours soit 63 heures

HORAIRES DES SESSIONS : 9h à 12h30 et 14h à 17h30

PRIX : A partir de 8910 Euros

NOTE : Si vous, ou l'un(e) de vos salarié(s), est une personne en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, Mr Rudy Cohen à l'adresse mail : referenthandicap@kalyane.com