

## FORMATIONS RC

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 2023  
95,37 % de satisfaction

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

Retrouvez vos programmes sur : [www.essentielformation.com/programmes-RC](http://www.essentielformation.com/programmes-RC)

“

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

”

## METTRE EN PLACE LES FICHES TECHNIQUES POUR OPTIMISER SES COÛTS ET RATIOS

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 Collective.

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



## 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'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.



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- **Acquérir** les connaissances et les compétences essentielles pour favoriser une gestion optimale de la production culinaire dans une entreprise de restauration
- **Comprendre** son rôle dans l'entreprise en tant que gestionnaire (connaître les fondamentaux de la gestion des stocks)
- **Optimiser** la gestion des coûts de matières premières (ventes – achats – stocks fiches techniques)
- **Identifier** les éléments constitutifs de sa gestion
- **Etablir** des fiches techniques et maîtriser ses coûts de revient
- **Contrôler** ses coûts matières et son prime cost
- **Créer et utiliser** des tableaux de gestion adaptés
- **Analyser** les causes de dérapages





## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

### 1<sup>er</sup> Jour

#### Les consommations matières –

- Définition et mode de calcul du coût matière, impact dans la rentabilité de l'entreprise

#### Les coûts de production d'un plat et d'un menu –

- Le circuit des marchandises,
- Le calcul du prix de revient
- L'actualisation des fiches techniques et de la mercuriale
- Les préparations et les transformations, la bonne utilisation des marchandises, plannings et statistiques

#### Les Ventes –

- L'élaboration du prix de vente : coefficient multiplicateur et péréquation des marges, Price
- Engineering – Calculer sa marge – Améliorer sa marge de façon commerciale
- Prévisions ; Maîtrise et analyse des ventes

### 2<sup>ème</sup> Jour

#### L'élaboration d'une Carte et le Menu –

- La Carte : Concept, mise en œuvre, les principes d'Omnès,
- Le Menu : Son choix, incidences commerciales, son impact sur l'organisation
- L'équilibre Carte-Menu

#### Les causes de dérapages –

- Au niveau du chiffre d'affaires : comptabilisation, répartition ...
- Au niveau des consommations : sur consommations, coulages, vols, invendus ...
- Connaître les principales mesures correctives à apporter au niveau des 3 postes clefs

#### Approvisionnements, production et distribution –

- Mettre en œuvre une politique de contrôle au quotidien : rapprochements, sondages, procédures...
- Créer des documents de suivi et d'analyse
- L'approvisionnement et la gestion des stocks



## 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](mailto: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.  
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 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](mailto:contact@essentielformation.com)

[www.essentielformation.com](http://www.essentielformation.com)



**essentiel**  
FORMATION