

## 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



## Best Of Snacking

ESSENTIEL  
DEPUIS  
2002  
FORMATION

### • 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 !

### AKTO

Référencé sur les actions de branches

## LE SNACKING – APPRENDRE A DIVERSIFIER SON OFFRE

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 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](http://www.essentielformation.com/programmes-HCR)

“

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

”



## 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

- **Proposer et produire** une offre de snacking, sandwich froid ou chaud et burger originaux à partir de produits frais
- **Conjuguer** les saveurs nouvelles et classiques
- **Fabriquer** avec soin et qualité
- **Associer** formes, volumes et saveurs
- **Présenter et décorer** : les règles de la mise en appétit
- **Maîtriser** les techniques de cuisson afin de respecter les produits
- **Respecter** les délais d'envoi et élaborer des recettes classiques, créatives et originales.
- **Appliquer** un mode opératoire de diversification en respectant le principe de saisonnalité et en anticipant les périodes de changement.
- **Apprendre à créer ou améliorer** une gamme de snacking, sandwich froid ou chaud (traditionnels et spéciaux) et burgers originaux à partir de produits frais mettant en œuvre des produits de qualité et une présentation attractive.
- **Réaliser** des recettes de potages, de salades et de desserts légers.
- **Utiliser** les bons condiments en matière d'association pain – sauce – garniture.
- **Optimiser et connaître** les règles de présentation des produits pour favoriser la vente
- **Savoir marier** les saveurs et produits nouveaux avec les grands classiques de la cuisine Française ou du monde
- **Savoir séparer** une recette en plusieurs préparations distinctes en mise en place pour pouvoir les assembler au service et ainsi optimiser les temps d'envois
- **Connaître** les associations classiques de formes et de goûts et savoir aussi casser les codes
- **Connaître** les différentes techniques de présentation (natural / nombre d'or / etc) et comprendre les différentes logiques d'association des goûts
- **Savoir adapter** la technique de cuisson en fonction du résultat escompté
- **Renouveler** l'offre client en fonction de la saisonnalité des produits
- **Pouvoir créer** une carte de snacking en répondant aux exigences des différents types de clientèle et en anticipant la présentation dès la création





## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

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

#### Les origines des différents produits

- Connaître les tendances actuelles : équilibre alimentaire, respect des goûts, plats du jour équilibrés, connaissance des produits, saisonnalité, circuits courts
- Choisir et utiliser le matériel (plaque de cuisson, friteuse...)
- Maîtriser les techniques de préparation de snacks en pains spéciaux (wrap, burger, bagel, sandwich, bruschetta, tortilla...)
- Travailler la créativité de garnitures innovantes et ludiques pour se démarquer de la concurrence
- Règles de mise en place et technique de travail
- Commande et inventaire des marchandises
- Les obligations du cuisinier - La sécurité - La marche en avant

### 2<sup>ème</sup> Jour

#### Fabriquer avec soin et qualité

- Idées de recettes salées à consommer sur le pouce ou à emporter, à base de produits frais et authentiques pour une offre attractive et de qualité

#### Valorisation des produits semi-élaborés. Mise en scène des produits finis

- La réfrigération et le stockage
- Accueil de la clientèle, prise en commande, livraison





## 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 chat 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)  
400 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. 1650 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)

