PROGRAMME GESTION D'UN BAR

L'art du management de votre établissement

INTRODUCTION

- Comment organiser votre formation et bien vous former
- Visualisation de notre formation
- Obligation pour validation de la formation
- Programme Gestion d'un bar (à signer)
- Kit de formation
- Forum questions vous et nous
- Arrêt de la formation
- Introduction de la formation

MODULE 1: VOTRE ÉTABLISSEMENT

- Agencement du bar
- Espace de travail : présentation des 5 zones du bar

EXERCICE PRATIQUE: COMMENT CONCEVOIR SON BAR ET SA SALLE À MANGER ?

MODULE 2: COMPTABILITÉ

- Les différents ratios
- Comptabilité : création d'entreprise
- Comptabilité et fiscalité

MODULE 3: OBLIGATIONS ET INTERDICTIONS

- Les différentes obligations
- Affichage pour votre établissement
- Affichage obligatoire
- Affichage Covid 19
- Affichage obligatoire à destination du personnel dans un bar
- Obligation visuele et sonore

PROGRAMME GESTION D'UN BAR

L'art du management de votre établissement

MODULE 4: RH (RESSOURCE HUMAINE)

- Définir vos besoins de recrutement
- Par quels biais faire une annonce d'emploi dans la restauration
- Comment recruter un employé de restauration ?
- Les coûts liés au recrutement comprennent
- Former un nouvel employé
- Prendre un apprenti : ce qu'il faut savoir
- Faire une annonce d'emploi

EXERCICE PRATIQUE: FAIRE UNE ANNONCE D'EMBAUCHE

MODULE 5: ACHAT

- Choix des fournisseurs
- Anticiper les délais de commande et de livraison
- Les contrats brasseries
- Cash and Carries interview
- Un Cash and Carries
- Savoir négocier sur le volume et sur le coût : identifier les leviers de négociation
- Négociation du prix et rédaction d'un contrat pour votre achat
- Développer une stratégie de négociation

EXERCICE PRATIQUE: SAVOIR NÉGOCIER VOTRE PRODUIT LE PLUS UTILISÉ

MODULE 6: STOCK ET COMMANDE

- Gestion des stocks
- Les 6 points pour optimiser le gestion du stock
- Commande et Inventaire

EXERCICE PRATIQUE: COMPLÉTER VOTRE LISTE DE COURSES ET INVENTAIRE - DÉFINIR UN POINT DE COMMANDE POUR VOTRE RESTAURANT- ÉTABLIR UN PLAN DE STOCKAGE

PROGRAMME GESTION D'UN BAR

L'art du management de votre établissement

MODULE 7: LE CLIENT

- Gérer la réclamation d'un client en direct
- Gérer la réclamation d'un client sur les réseaux sociaux
- Étape 1 : Réagissez rapidement et soyez impliqué !
- Étape 2 : Écoutez votre client pour comprendre sa demande et évaluer son niveau d'insatisfaction
- Étape 3 : Répondez au problème et soyez pertinent !
- Étape 4 : Diffusez l'information en interne
- Gestion général des réclamations

EXERCICE PRATIQUE: RÉCLAMATION CLIENT

MODULE 8: SÉCURITÉ

- La Définition Légale Les Sanctions Juridiques
- Le recours en externe ou la saisine des tribunaux
- La loi reconnaît plusieurs types d'agressions
- L'agression physique
- Agression sur le lieu de travail et obligation de sécurité de l'employeur
- L'employeur peut s'exonérer de sa responsabilité grâce à des mesures de prévention

MODULE 9: LA CARTE

- Les différentes points de conception pour votre carte
- Les indications obligatoires sur une carte
- Création de la carte à cocktails
- Fixer les prix sur votre carte

EXERCICE PRATIQUE: CRÉATION DE VOTRE CARTE DE BOISSONS

MODULE 10: LES FICHES TECHNIQUES

- Fiches techniques cocktails
- Suivre une fiche technique
- Création d'une fiche technique

PROGRAMME GESTION D'UN BAR

L'art du management de votre établissement

MODULE 11: LA CAISSE

- Gestion d'encaissement
- Achat de caisse

MODULE 12: LES BASES HACCP

- L'entretien et le nettoyage
- Hygiène, prévention et sécurité dans un bar
- Organisation et stockage de la production dans le respect de la réglementation des denrées
- Retour sur les principes d'hygiène au quotidien
- Les allergènes et les obligations
- Les allergies
- Ce qu'il ne faut pas oublier
- Comment faire un lavage de mains efficace ?

MODULE 13: AIDE BUSINESS PLAN

EXERCICE PRATIQUE: QCM ÉTUDE DE MARCHÉ

MODULE 14: VALIDATION DE VOTRE FORMATION

- QCM de fin de formation
- Étude de marché sur le terrain

BILAN

- Attestation de Formation (à compléter et signé)
- A la fin de votre formation (certificat de reconnaissance)
- QCM de fin de formation - Votre avis nous intéresse

Signature Stagiaire :