



Formacode : 42716



## SERVICE BAR RESTAURANT (PROFESSIONNALISANT)

### PUBLIC VISÉ

Tout public  
Demandeur d'emploi

### NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation :  
Attestation d'un bloc de compétences du CAP  
Commercialisation et service en Hôtel Café Restaurant

### DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.  
Durée en centre : 230 heures  
Durée en entreprise : 105 heures  
Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 28/01/2019 au 05/04/2019.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE94  
Collège Elsa TRIOLET  
2 avenue Boileau  
94500 Champigny-sur-Marne  
Tél : 01 55 98 11 50

### CONTACT

Frédérique Païtry Marchais

### OBJECTIFS

Permettre l'acquisition d'un bloc de compétences professionnelles du CAP Commercialisation et service en hôtel café restaurant afin de répondre à des besoins de qualification ou de polyvalence recherchés sur le marché du travail :  
- Accueil commercialisation et service HCR.  
- Mettre en œuvre les techniques de mise en place et de préparation dans le respect des consignes et des règles d'hygiène et de sécurité.  
- Mettre en œuvre les techniques professionnelles, assurer la prestation et son suivi.  
- Communiquer en fonction du contexte professionnel et en respectant les usages de la profession.

### CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS

La formation permet d'accéder aux emplois suivants :  
- Serveur en café brasserie, en restaurant, responsable de salle ou de comptoir, hôtellerie.

### PRE-REQUIS

Positionnement : pédagogique.  
Être lecteur, scripteur en français.  
Maîtriser les quatre opérations en mathématiques.  
Aucune contre indication médicale à l'exercice de la profession.  
Niveau d'entrée : sans niveau spécifique

### MODALITES DE RECRUTEMENT

CV, tests et entretien  
Envoyer CV et lettre de motivation par mail au [gnte94.triolet@forpro-creteil.org](mailto:gnte94.triolet@forpro-creteil.org)

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation à temps complet  
Cours du jour

### CONTENUS

#### Les différents types de clientèle

- ▶ Les points clés de relation client
- ▶ Les outils de réservation
- ▶ Les supports de vente
- ▶ La prise de commande
- ▶ Les étapes de la vente

#### Les mises en place

- ▶ Les produits chambre et les autres produits (alimentaires, le linge)
- ▶ Les locaux annexe
- ▶ Les techniques de préparation en bar, café brasserie et en restaurant

#### Les différentes prestations hôtelières (des séminaires, les buffets, cocktails etc)

- ▶ Les comportements professionnels
- ▶ La facturation

#### Accompagnement vers l'emploi

- ▶ Le contexte professionnel
- ▶ L'entreprise
- ▶ Le parcours professionnel

#### Prévention des risques liés à l'activité



Formacode : 42716

- ▶ La mise en place du poste de travail
- ▶ Identifier les risques encourus
- ▶ Identifier les mesures de prévention des risques

#### **Anglais**

- ▶ Le vocabulaire professionnel : comprendre une consigne, répondre à une question, notions de grammaire et conjugaison, conseiller et argumenter des plats

#### **Prise en main e-greta**