



Formacode : 42716



SERVICE BAR RESTAURANT (PROFESSIONNALISANT)

PUBLIC VISÉ

Tout public
Plan de formation / CIF
Individuels payants
Compte Personnel Formation

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 04/02/2019 au 10/04/2019.

LIEUX DE FORMATION

GMTE93
Dugny - Lycée François Rabelais
1 rue François Rabelais
93440 Dugny
Tél : 01 49 92 90 94

CONTACT

Elisabeth De Melo

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 iponi@gmte93.fr
Sous réserve de financement.
Inscriptions du 11/06/2018 au 14/01/2019 au Dugny - Lycée François Rabelais à Dugny.
Sous réserve de financement.

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



Formacode : 42716

- ▶ L'entreprise
- ▶ Le parcours professionnel
- Prévention des risques liés à l'activité**
- ▶ 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