

Objectif :

- Techniques de base, présence et comportement en salle

PROGRAMME

L'importance d'une bonne mise en place

- La connaissance des locaux, du mobilier et du matériel
- La mise en place du restaurant
- Briefing avec les équipes en salle et en cuisine
- La tenue du poste

La prise en charge du client : placement, suivie ...

- Le cycle de service en restauration et l'adaptabilité aux situations (réservation, accueil, prise de commande, service, encaissement, départ)
- La préparation commerciale à l'information et présentation des boissons
 - ◇ Le service des boissons
- La préparation commerciale à l'information et présentation des mets
 - ◇ Le service des mets
 - ◇ Les accords mets et vins
- Les techniques et préparations spécifiques

Les attentes du client durant le service

- Sympathie et amabilité
- Rapidité de service
- Être dirigé
- Être reconnu
- Bénéficier des services d'un restaurant traditionnel
- Organisation matérielle et organisation interne (respect des gestes barrières et des protocoles)

Attitude et comportements

- Perception : image de soi, image des autres, image de l'entreprise
- S'affirmer « ni hérisson, ni paillason »
- Savoir s'impliquer
- Savoir-faire attendre
- Savoir prendre congé

LIEU :

Présentiel

CALENDRIER :

21 heures

VALIDATION :

Attestation de fin de formation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Étude de cas, mises en pratiques, questions de connaissances

Succursale : TOULOUSE

244 Route de Seysses

31100 TOULOUSE

secretariat@catalyse.fr

Succursale : SÉMÉAC

Chemin Saint Frai

65600 SÉMÉAC

patriciaartigues@catalyse.fr

