



ASFOREST

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



FORMATION & CONSEIL

TOURISME HÔTELS RESTAURANTS CAFÉS TRAITEURS RETAIL

JUILLET - DÉCEMBRE 2021

LE CHOIX DE L'EXPÉRIENCE



Créée il y a plus de **45 ans**, l'ASFOREST est une association de formation continue et de conseil exclusivement dédiée aux métiers de service.



Composée d'intervenants principalement issus du secteur **tourisme, hôtellerie-restauration**, l'ASFOREST propose des formations concrètes, proches du terrain et des problématiques que vous rencontrez tous les jours.



Pour développer plus encore la dimension opérationnelle de nos apprentissages, nous mettons à votre disposition **des locaux professionnels** où mettre en œuvre les connaissances acquises.



ASFOREST, organisme de formation expert, certifié Qualiopi et Datadock et contrôlé par Pôle Emploi



Ces labels vous donnent l'assurance que tous les moyens méthodologiques, techniques, humains, ainsi que les compétences et l'expérience professionnelle seront mis en œuvre pour la réussite de votre projet. ASFOREST utilise des méthodes pédagogiques dynamiques, et ludiques, favorisant l'appropriation de nouvelles compétences.

Déclaration d'activité 11750015475 | Certificat Qualiopi n°2003_CN_00586 | ID Datadock 0002234

EN ROUTE VERS LA REPRISE !

De l'année 2020 nous souhaitons garder le meilleur : le plaisir de travailler avec une équipe dont les membres peuvent compter les uns sur les autres, grâce à un esprit collaboratif et de cohésion sans faille malgré les difficultés des mois passés.



Ce que le Président Jean-Jacques CAIMANT et moi-même retenons en tout premier lieu, c'est donc l'énergie de notre équipe :

- celle qui rend possible dès le premier trimestre une labellisation Qualiopi validée sans réserve par le Comité de Certification de l'ISQ,
- celle qui se réinvente plus vite que son ombre pour vous proposer un accompagnement de qualité au plus près de vos besoins lors d'une crise sanitaire et économique sans précédent,
- celle qui permet un taux de réussite de 96% aux certifications professionnelles visées par des personnes en recherche d'emploi, réfugiées, en reconversion, ou encore en pleine évolution professionnelle.

Tout au long de l'année nous n'avons cessé de nous renouveler pour vous proposer les solutions, toujours plus accessibles et de qualité, évoluant en fonction de la situation et répondant aux demandes spécifiques de notre secteur sur l'ensemble du territoire.

Nous tenons à remercier tous nos partenaires et clients qui ont oeuvré au maintien des formations pour continuer à faire évoluer les compétences des salarié·es du secteur et ont ainsi permis de transformer cette période d'inactivité en période productive. Clients et stagiaires, vous avez su vous approprier une digitalisation que beaucoup ne croyaient pas possible dans le secteur. Nous sommes fiers d'avoir pu vous y accompagner.

Pour 2021, nous ne nous arrêtons pas en si bon chemin. Nous vous souhaitons une reprise d'activité la plus rapide possible et nous continuerons à vous accompagner au mieux à chaque étape.

Je pense en premier lieu aux **nouveautés du catalogue qui visent à préparer votre établissement et vos collaborateurs et collaboratrices à la reprise** : management en temps de crise, gestion du stress, préparation au retour des clients, affirmation du tryptique confiance - satisfaction - qualité dans une situation aussi complexe qu'inédite...

Nous avons également adaptés les rythmes de nos formations à visée certifiantes pour un meilleur **équilibre formation professionnelle / reprise d'activité**. Dès le mois de mars, nous expérimentons une alternance 2 jours de formation / 3 jours d'activité afin de permettre à vos équipes de poursuivre leur évolution professionnelle, tout en assurant la reprise progressive.

Enfin, notre calendrier intègre désormais à distance la grande majorité de nos formations. Outre les thématiques urgemment demandées pendant ces temps de confinement, nous avons développé d'autres domaines de formation à distance afin de **couvrir l'ensemble de vos besoins**, de la création d'entreprise à la relation client, en passant par les impératifs de santé / sécurité au travail et le management.

A bientôt à l'ASFOREST,

Mamba DIALLO

Directeur Général

AU MENU ASFOREST

TRANSFORMER UNE INACTIVITÉ FORCÉE EN OPPORTUNITÉ DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

ASFOREST est à vos côtés depuis le début de cette crise sanitaire et économique pour :

- Maintenir les liens avec et entre vos collaborateurs (management de crise, gestion du stress, cohésion d'équipe...)
- Anticiper la reprise avec de nouvelles compétences combinant les contraintes réglementaires sanitaires à la confiance retrouvée et à la satisfaction de vos clients...).

CALENDRIER SEMESTRIEL

Page 8

FORMATIONS OBLIGATOIRES

Remplissez vos obligations légales avec l'expert de la restauration et de l'hôtellerie.

Page 12

GESTION D'ENTREPRISE

Apprenez à mieux rentabiliser votre entreprise et développez votre chiffre d'affaires.

Page 14

FORMATIONS CERTIFIANTES

Obtenez une qualification opérationnelle reconnue et favorisez l'évolution de votre carrière

Page 16

RELATION CLIENTS

Développez le sens du service de vos collaborateurs pour augmenter la satisfaction de vos clients.

Page 18

RESSOURCES HUMAINES

Maîtrisez les enjeux sociaux, la qualification et le management de votre personnel.

Page 20

SANTÉ & SÉCURITÉ

Soyez certain de prendre toutes les mesures pour assurer la sécurité et la santé de vos salariés.

Page 22

CONSEIL & ACCOMPAGNEMENT

Développez votre activité en vous appuyant sur les conseils stratégiques et opérationnels de nos experts.

Page 24

MODALITÉS PRATIQUES

Page 28

OPTIMISER LES FINANCEMENTS

Dans un contexte socio-économique toujours plus incertain, renforcé par la crise sanitaire que nous vivons actuellement, la formation doit pouvoir rester un moyen de maintenir ses équipes à leur meilleur niveau de compétences et de motivation, afin de répondre aux exigences clients.

Nos conseillers formation sont là pour vous accompagner dans l'optimisation de cet investissement temps / argent grâce à la mobilisation de plusieurs dispositifs dont les principaux

LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES (PDC) est un outil de gestion des ressources humaines qui se bâtit en fonction de la stratégie de votre entreprise et de vos besoins. Les coûts pédagogiques des actions de formation mises en place peuvent ainsi être financés pour les établissements de moins de 50 salariés.

LES ACTIONS DE BRANCHES (ACB) est un dispositif proposé par AKTO pour faciliter l'accès à la formation aux salariés du secteur HCR. En fonction des thématiques abordées, les coûts pédagogiques peuvent être jusqu'à 100% pris en charge pour les établissements de moins de 50 salariés.

LE FOND NATIONAL DE L'EMPLOI (FNE-FORMATION) a pour objet la mise en œuvre de mesures de formation professionnelle, afin de faciliter la continuité de l'activité des salariés face aux transformations consécutives aux mutations économiques. Il a notamment été renforcé pour faire face à l'activité partielle, et reste mobilisable.

LE COMPTE PERSONNEL DE FORMATION (CPF) est un droit attaché à la personne. Depuis le 1er janvier 2019, le CPF ne s'est plus crédité en heures mais en euros à la fin de chaque année, qui vont permettre de financer tout ou partie de son projet de formation certifiante. Le CPF de transition est une modalité particulière dans le cadre d'un projet de transition professionnelle en vue d'un changement de métier ou de profession.

LA MALLETTE DU DIRIGEANT (MDD) est un dispositif initié par l'AGEFICE qui prévoit le financement d'actions de formation réalisées par des organismes de formation prestataires, retenus à la suite d'un appel à propositions, au bénéfice de travailleurs non-salariés ressortissants du Fonds.

LA PRO-A permet aux personnes en emploi, peu ou pas qualifiées, de bénéficier d'une mobilité interne ou de se reconverter en changeant de métier au sein même de leur entreprise grâce à des actions de formation certifiante.

MODALITÉS DE FORMATIONS

FORMULE INTER-ENTREPRISES

Les sessions inter-entreprises permettent de regrouper des salariés de différentes entreprises le temps d'une formation dans nos locaux parisiens ou en province.

Ces sessions de formation sont l'occasion pour vos salariés de :

- **Développer** leurs compétences savoir-faire et savoir-être
- **S'enrichir** des expériences des autres participants

LES POINTS FORTS



Richesse des échanges



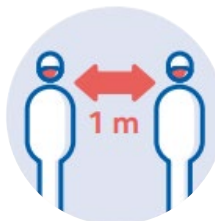
Partage de bonnes pratiques



Accessibilité :
tarif par stagiaire

Depuis sa réouverture post-confinement en juin 2020, l'ASFOREST met en œuvre le protocole sanitaire en vigueur pour les organismes de formation. Nous vous remercions de respecter les consignes de sécurité.

Du gel hydroalcoolique est mis à disposition dans le centre et deux masques pourront être fournis si besoin.



FORMULE SUR-MESURE

Parce que votre entreprise et vos collaborateurs sont uniques, nous concevons pour vous les sessions de formation qui répondent à vos besoins et problématiques spécifiques :

- **Identifier** vos besoins et objectifs lors d'un rendez-vous préparatoire
- **Proposer** le programme qui vous convient
- **Présenter** le formateur envisagé pour l'animation
- **Valider** les méthodes et outils pédagogiques pour le succès de votre projet

LES POINTS FORTS



Adaptée
et exclusive



Chez vous
ou chez nous



Suivi
personnalisé

AVEZ-VOUS PENSÉ À LA FORMATION EN LIGNE ?

Nous continuons à vous former en ligne par visioconférence.

En quelques clics, de chez soi : montée en compétences,
gestes barrières et gain de temps !

LES POINTS FORTS



Richesse
des échanges



Chez vous
avec votre ordi



Suivi technique et
pédagogique

Pour cumuler l'ensemble des avantages de l'INTER ou de l'INTRA entreprise avec la souplesse et l'adaptabilité du distanciel, ASFOREST continue de vous proposer des formations à distance, majoritairement en temps synchrones, c'est-à-dire avec un formateur en visio-conférence afin de maintenir nos exigences de qualité et la richesse des échanges.



La majorité de nos formations sont disponibles
à distance, n'hésitez pas à contacter
nos conseillers formation au 01 42 96 09 27

En fonction de la durée des séquences (entre 1h et 3h30) et parfois de leur enchainement, des temps de pauses réguliers sont bien évidemment inclus : entre chaque séquence si enchainement, et au sein d'une même séquence toutes les heures ou heures et demie suivant les activités pédagogiques.

L'alternance des temps pratiques et théoriques est également pensée pour favoriser les apprentissages, a fortiori pour des publics qui n'auraient pas l'habitude de rester longtemps derrière un ordinateur.



CALENDRIER INTER SEMESTRE 2

ASFOREST PARIS & RÉGIONS

Tout notre calendrier sur www.asforest.com
et auprès de nos conseillers formations
Paris : 01 42 96 09 27 ou asforest@asforest.com
Région : voir carte p. 26

RESSOURCES HUMAINES

	Hrs	Jrs	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	€HT ¹
Maîtriser les incontournables du droit du travail * ★	7	1	[20]				360
Recrutement, Intégration, Droit du travail **	28	4		sur demande			1400
Réussir son recrutement *	7	1	[10]				360
Accueillir et intégrer les nouveaux embauchés *	7	1		[13]			360
Connaître les rôles, droits et devoirs du CSE *	7	1		[27]			420
Exercer sereinement son pouvoir disciplinaire *	7	1		[18]			360
Réussir ses entretiens professionnels obligatoires *	7	1		[14]		[3]	360

MANAGEMENT

	Hrs	Jrs	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	€HT ¹
Piloter son équipe en période de crise	14	2		sur demande			840
Manager la reprise	14	2		sur demande			840
Manager et motiver son équipe * ★	14	2		7-8		[6-7]	720
Mieux se connaître pour mieux manager * ★	7	1				7	360
Réussir sa prise de parole en public *	7	1				7	360
Développer la cohésion d'équipe *	14	2	23-24				840
Renforcer son leadership (management niv. perf.) * ★	21	3		20-21-22			1260
Management interculturel (management niv. perf.) *	14	2				[9]	840
Manager les nouvelles générations *	7	1			[8]		360
Gérer les conflits * ★	7	1	21			[2]	360

SANTÉ & SÉCURITÉ

	Hrs	Jrs	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	€HT ¹
Comprendre la mission du référent sécurité *	14	2	[8-9]				720
Évaluer les risques professionnels (document unique) * ★	7	1	[3]		[5]		360
Gérer le stress * ★	7	1	14				360
Organiser efficacement son temps * ★	7	1		[19]			360
Prévenir les risques psychosociaux *	14	2			3-4		720
Prévenir les TMS avec les gestes et postures *	7	1		14			360

¹ Les coûts pédagogiques affichés sont des coûts session par participant et sont exprimés en euros hors taxes.

[] Formations ouvertes à distance en visio-conférence - Les formations présentiels pourront être adaptées en distanciel si nécessaire

* Formations ouvertes au dispositif Actions de branches

** Formations ouvertes au dispositif Mallette du Dirigeant

L'ASFOREST se réserve le droit de modifier les dates proposées ou d'annuler les sessions faute d'un nombre suffisant d'inscrits.

FORMATIONS OBLIGATOIRES ★

	Hrs	Jrs	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	€HT ¹
Assurer la sécurité alimentaire en restauration commerciale*	14	2	[22-23] [26-27]	9-10 [16-17] [30-1er]	[14-15] 26-27 [28-29]	[15-16] 16-17 [25-26]	[9-10]	350
Le guide des bonnes pratiques d'hygiène *	7	1	25	8	25	15	13	175
Mettre en place la réglementation allergènes *	7	1					1	360
Permis de former *	14	2	[23-24]	[2-3] [21-22]	[4-5] 20-21	[2-3] [23-24]	[6-7]	350
Permis de former mise à jour *	7	1		[16]		[9]	[1]	250
SST *	14	2		16-17		18-19		350
SST Recyclage *	7	1			7		9	175
Permis d'exploitation - de 7h à 20h - Tous les lundis - Toute l'année - Disponible en FOAD							de 250 à 480	

GESTION D'ENTREPRISE

	Hrs	Jrs	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	€HT ¹
DEVENIR MAÎTRE RESTAURATEUR	21	3	sur demande				
Connaitre les incontournables de la gestion d'exploitation *	7	1		[12]			420
Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière **	14	2		sur demande			700
Mieux maîtriser la gestion de la masse salariale *	7	1	[27]				420
Savoir lire un bilan et un compte de résultat *	7	1			[29]		420
Comprendre la finance pour non financiers * ★	21	3		[22-23-24]			1260
Optimiser ses marges avec les fiches techniques ★	14	2		sur demande			840
Optimiser ses marges - vins et boissons	14	2		sur demande			420
Fondamentaux des techniques de vente **	28	4		sur demande			1400
Méthodes et outils pour capter une clientèle de proximité *	7	1			[22]		360
Faire de la réception une force de vente *	7	1	[8]				420
Faire de vos équipes une véritable force de vente * ★	7	1	[13]				420
Optimiser ses revenus avec le yield management niveau 1 * ★	7	1				[10]	420
Optimiser ses revenus avec le yield management niveau 2	7	1	sur demande				500
Adopter une démarche éco-responsable *	7	1				[8]	420
Rendre son entreprise plus éco-responsable au quotidien **	28	4		sur demande			1400

BUREAUTIQUE ET RÉSEAUX SOCIAUX

	Hrs	Jrs	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	€HT ¹
Communiquer avec internet et les réseaux sociaux * ★	7	1			[4]		360
Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux, e-réputation **	14	2		sur demande			700
Stratégie de communication et déclinaison sur le Web **	21	3		sur demande			1050
Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet, sa messagerie **	14	2		sur demande			600
Utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques **	14	2		sur demande			600
Excel débutant appliqué à la restauration et à l'hôtellerie *	14	2	29-30				480
Excel Perfectionnement *	7	1				16	280

★ Formations les plus demandées en 2020

♀ Formations certifiantes - Prise en charge possible CPF

CALENDRIER INTER SEMESTRE 2

RELATION CLIENTS	Hrs	Jrs	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	€HT ¹
Optimiser l'expérience client par le parcours émotionnel client	14	2		sur demande			840
Se préparer à accueillir, rassurer et enchanter ses clients	7	1		sur demande			500
Découvrir les clés d'un accueil réussi *	7	1			16		360
Gérer efficacement les plaintes * 	7	1		4			360
Accueillir des clients en situation de handicap *	7	1		5			360
Enchantement client (ASFOPRESTIGE) *	7	1	28				500
Etiquette, protocole et savoir-vivre à la française (ASFOPRESTIGE) *	7	1		6			500
Les codes de la clientèle étrangère (ASFOPRESTIGE) *	7	1		[20]			500
Manager l'enchantement client (ASFOPRESTIGE) *	7	1				[7]	500
Image de soi / Image de marque (ASFOPRESTIGE) *	7	1		[11]			500
Certification Excellence relationnelle - Manager  	35	5		sur demande			1250
[R] Améliorer la qualité de service en salle * 	7	1		7			360
[R] Développer son chiffre d'affaires par les ventes additionnelles * 	7	1	[15]				360
[R] De la vigne aux accords mets-vins [100% distanciel]	21	15		sur demande			840
[R] Connaitre les vins pour mieux les vendre * 	7	1	23				360
[R] Accroître son expertise en sommellerie * 	7	1					360
[R] A la découverte du thé et du café	7	1		sur demande			360
[R] Barista : Latte Art Basics	7	1		sur demande			360
[R] Réaliser des cocktails simples *	7	1			4		360
Certification Excellence relationnelle - Restauration 	35	5		sur demande			1250
TP Serveur option Sommellerie  	399	40		démarrage octobre			
TP Commis de cuisine  	399	40		démarrage octobre			
[H] Améliorer la qualité de service dans les étages *	7	1	21				360
[H] Maîtriser les techniques de l'auto contrôle dans les étages *	7	1			18		360
[H] Manager le personnel des étages *	14	2		sur demande			720
Certification Excellence relationnelle - Hôtellerie  	35	5		sur demande			1250
CQP Employé d'étages 	399	40		démarrage octobre			
CQP Réceptionniste  	525	75		démarrage octobre			
CQP Gouvernant d'hôtel  	525	75		démarrage novembre			
CQP Assistant d'exploitation spé. Héb. ou Rest. 	469	67		démarrage novembre			
Français Langue Etrangère – FLE 	70	10		sur demande			2100
Parcours mixte initiation anglais (blended learning)	20			du 6 au 13			1050
Accueillir un client en anglais *  	21	3		14-21-28	4-11-18		630

1 Les coûts pédagogiques affichés sont des coûts session par participant et sont exprimés en euros hors taxes.

[] Formations ouvertes à distance en visio-conférence - Les formations présentiels pourront être adaptées en distanciel si nécessaire

* Formations ouvertes au dispositif Actions de branches

** Formations ouvertes au dispositif Mallette du Dirigeant

L'ASFOREST se réserve le droit de modifier les dates proposées ou d'annuler les sessions faute d'un nombre suffisant d'inscrits.

GRAND OUEST Nantes / St Nazaire / La Roche sur Yon

	Hrs	Jrs	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	€HT ¹
Assurer la sécurité alimentaire en restauration commerciale *	14	2	23-24	6-7 20-21 27-28	[4-5] 11-12 21-22	8-9 15-16 22-23	6-7 13-14	350
Permis d'exploitation - de 7h à 20h			25-26-27	8-9-10 22-23-24 29-30-1	6-7-8 13-14-15	8-9-10 17-18-19 24-25-26	8-9-10 15-16-17	de 250 à 480
Permis de former *	14	2	30-31	13-14	4-5			350
Permis de former mise à jour *	7	1		6	12			250
Optimiser ses marges avec les fiches techniques *	14	2			25-26			500
Mieux gérer sa masse salariale *	7	1			5			350
Droit du travail	7	1					[14]	350
Gérer les conflits	7	1				30		350
Développer son chiffre d'affaires par les ventes additionnelles *	7	1			[4]			350
Communiquer avec internet et les réseaux sociaux	7	1			11			300
Optimiser ses revenus avec le yield management *	7	1				[18]		420
Adopter une démarche éco-responsable	7	1			[14]			350
Enchantement client	7	1				29		500
Réaliser des cocktails simples	14	2				29-30		500
Connaitre la bière pour mieux la vendre	14	2					6-7	500
Accroître son talent d'agent de réservation	7	1					6	350
Améliorer la qualité de service dans les étages	7	1					13	350
Excel appliqué au CHR	7	1					16	350

RHÔNE-ALPES

	Hrs	Jrs	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	€HT ¹
Permis d'exploitation - de 7h à 20h			25-26-27	22-23-24	27-28-29	24-25-26	15-16-17	480
Assurer la sécurité alimentaire en restauration commerciale *	14	2	9-10	13-14	4-5			350
Le guide des bonnes pratiques d'hygiène *	7	1	17		12			175
Permis de former *	14	2		20-21		8-9		350
Permis de former mise à jour *	7	1		29		22		250

NORMANDIE Rouen / Le Havre / Caen

	Hrs	Jrs	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.	€HT ¹
Assurer la sécurité alimentaire en restauration commerciale *	14	2		1-2 20-21	7-8 21-22	22-23	2-2	350
Permis d'exploitation - de 7h à 20h			2-3-4	6-7-8	4-5-6	8-9-10	6-7-8	480

FORMATIONS OBLIGATOIRES

PERMIS D'EXPLOITATION

Public Concerné

Toute personne déclarant l'ouverture, la mutation, la translation ou le transfert d'un établissement : restaurant, hôtel, débit de boissons, lieux permettant de consommer sur place (discothèque, bar d'un théâtre...).

Renouvellement obligatoire tous les 10 ans.

Le permis d'exploitation concerne aujourd'hui toute personne louant une ou plusieurs chambres d'hôtes et servant des boissons alcoolisées.

Objectifs

Prendre conscience de la législation applicable, des risques sanitaires et de santé publique, et des sanctions (civiles ou pénales) encourues par vous, gérant ou chef d'entreprise en cas de non respect.

- ➔ NOUVEL EXPLOITANT 20 h
- ➔ RENOUELEMENT  7 h
- ➔ VENTE DE NUIT (PVBAN) 7 h
- ➔ CHAMBRES D'HÔTES 7 h

FORMATIONS TOUTES LES SEMAINES

 **INSCRIPTION** en quelques clics sur www.asforest.com / Paris et province



HYGIÈNE ALIMENTAIRE

➔ ASSURER LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE EN RESTAURATION COMMERCIALE

Public Concerné 14 h

Personnel d'encadrement - Un manager minimum de chaque établissement de restauration (NAF 56.10A, 56.10B, 56.10C).

Objectifs

Connaitre le cadre réglementaire applicable, mettre en place un Plan de Maîtrise Sanitaire et faire appliquer les règles d'hygiène élémentaires.

 **INSCRIPTION** en ligne



PROFITEZ également de notre offre PACK PEX + Hygiène 14h

Nouvel exploitant : 750€ HT au lieu de 830€ HT
Renouvellement : 540€ HT au lieu de 600€ HT

➔ LE GUIDE DES BONNES PRATIQUES D'HYGIÈNE ALIMENTAIRE

Public Concerné 7 h

Personnel opérationnel manipulant des denrées alimentaires.

Objectifs

Connaitre les bonnes pratiques d'hygiène à respecter pour offrir à la clientèle une offre culinaire maîtrisée sous l'angle sanitaire.

➔ METTRE EN PLACE LA RÉGLEMENTATION ALLERGÈNES 7 h

FINANCEZ DIRECTEMENT VOTRE FORMATION

Grâce à votre compte personnel de formation (CPF), vous pouvez financer directement vos formations. Retrouvez ASFOREST

ASS FORMATION CONTINUE RESTAURATEURS

dans votre espace de recherche
www.moncompteformation.gouv.fr
ou sur l'application Mon compte formation.

Note moyenne des avis stagiaires : 4,82/5



SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL



FORMATION INITIALE 14 h

Public Concerné

Personnel opérationnel et manager.

Objectifs

Être capable de pratiquer les gestes de secours d'urgence et d'alerter les secours adaptés.

INSCRIPTION en ligne

MISE À JOUR 7 h



Formation à renouveler
TOUS LES 2 ANS

PERMIS DE FORMER



FORMATION INITIALE 14 h

Public Concerné

Personnel opérationnel ou manager désigné comme tuteur dans toute entreprise souhaitant accueillir une personne en alternance.

Objectifs

Savoir intégrer un apprenant en prenant conscience du rôle d'un tuteur, du cadre réglementaire, des bonnes pratiques à mettre en œuvre en matière de transmission du savoir et d'évaluation des connaissances.

INSCRIPTION en ligne

MISE À JOUR 7 h



Formation à renouveler
TOUS LES 4 ANS



GESTION D'ENTREPRISE

Anticipation est le maître-mot de la gestion d'entreprise, tout en restant capable de s'adapter à tout imprévu. Grâce à nos formations, vous favorisez une stratégie commerciale et marketing évoluant avec votre établissement, permettant de développer le chiffre d'affaires et d'éviter un certain nombre de situations indésirables.

CRÉATION D'ENTREPRISE ET GESTION D'EXPLOITATION



Public Concerné

Toute personne désireuse de développer ses compétences globales en matière de création, reprise et gestion d'entreprise.

- ➔ CONNAITRE LES INCONTOURNABLES DE LA GESTION D'EXPLOITATION **ACB** 14 h
- ➔ SAVOIR LIRE UN BILAN ET UN COMPTE DE RÉSULTAT **ACB** 7 h
- ➔ MIEUX GÉRER SA MASSE SALARIALE **ACB** 7 h
- ➔ COMPRENDRE LA FINANCE POUR LES NON-FINANCIERS **★ ACB** 21 h
- ➔ MÉTHODES ET OUTILS POUR CAPTER UNE CLIENTÈLE DE PROXIMITÉ **ACB** 7 h
- ➔ LES FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITÉ ET DE L'ANALYSE FINANCIÈRE **MDD** 14 h

FORMATIONS INFORMATIQUE



Gagnez en efficacité et en autonomie grâce à nos formations bureautique : Word, Excel... Créez et apprenez à mettre à jour vos tableaux de bord, fiches techniques, budgets, compte d'exploitation, compte-rendus, rapports, présentations...

- ➔ EXCEL DÉBUTANT **ACB** 14 h
- ➔ EXCEL PERFECTIONNEMENT **ACB** 7 h

Sur demande également : Formations PAO Indesign - Photoshop - Illustrator

- ➔ LES ESSENTIELS DE L'ORDINATEUR, INTERNET ET MESSAGERIE ÉLECTRONIQUE **MDD** 14 h
- ➔ UTILISATION DES TABLEURS, CONCEPTION DE TABLEAUX ET GRAPHIQUES **MDD** 14 h



DEVENIR MAÎTRE RESTAURATEUR ²⁰²¹

Réussir votre audit en vue d'obtenir ou de renouveler le titre de Maître Restaurateur, ASFOREST vous accompagne :

- Expliquer le rôle de l'AFRM et de ses grands projets actuels et à venir
- Analyser de manière détaillée le cahier des charges imposé par l'arrêté du 26 mars 2015
- Appréhender dans son ensemble les valeurs défendues par les Maîtres Restaurateurs pour une intégration réussie et durable

OPTIMISATION DES MARGES ET DÉVELOPPEMENT DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Public Concerné

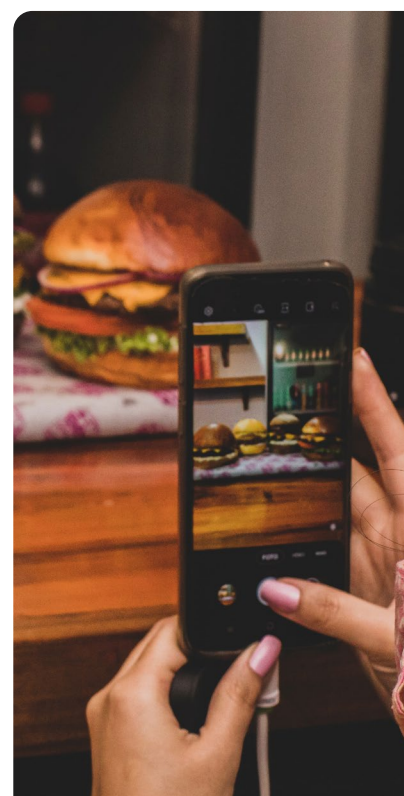
Managers persuadés que la rentabilité de leur établissement passe par la maîtrise de l'ensemble de ses composantes.

- ➔ OPTIMISER SES MARGES AVEC LES FICHES TECHNIQUES   14 h
- ➔ FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE  28 h
- ➔ FAIRE DE VOS ÉQUIPES UNE VÉRITABLE FORCE DE VENTE   7 h
- ➔ FAIRE DE LA RÉCEPTION UNE VÉRITABLE FORCE DE VENTE  7 h
- ➔ OPTIMISER SES REVENUS AVEC LE YIELD MANAGEMENT   7 h
- ➔ ADOPTER UNE DÉMARCHE ÉCO-RESPONSABLE   7 h
- ➔ RENDRE SON ENTREPRISE PLUS ÉCO-RESPONSABLE AU QUOTIDIEN  28 h

COMMERCIALISATION ET COMMUNICATION DIGITALE

Public Concerné : Toute personne souhaitant accroître ses ventes notamment grâce à l'amélioration de la visibilité de son établissement sur internet.

- ➔ COMMUNIQUER AVEC INTERNET ET LES RÉSEAUX SOCIAUX   7 h
- ➔ LES FONDAMENTAUX DU DIGITAL ET DES RÉSEAUX SOCIAUX + E-RÉPUTATION  14 h
- ➔ STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET DÉCLINAISON SUR LE WEB  21 h



FORMATIONS CERTIFIANTES

ET SI 2021 ÉTAIT L'ANNÉE DE LA CERTIFICATION ?



ASFOREST s'engage pour des certifications de qualité répondant non seulement aux préoccupations professionnelles des collaborateurs et managers de notre secteur, mais également aux enjeux majeurs que représentent le tourisme pour l'économie et le rayonnement de notre pays.

CQP CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

➔ ASSISTANT·E D'EXPLOITATION SPÉCIALISATION HÉBERGEMENT OU RESTAURATION

Objectifs : Vous serez apte à participer à la gestion d'un établissement du secteur HCR, notamment en développant une politique commerciale et en manageant et animant des équipes. Vous serez capable de contribuer à la conception et à l'organisation des prestations et services de l'établissement, ainsi qu'à sa rentabilité.

➔ RÉCEPTIONNISTE

Objectifs : Vous serez apte à planifier les réservations et l'occupation des chambres, effectuer la comptabilité journalière, la facturation des prestations, mais également à organiser les relations avec les autres services. Vous serez capable d'assurer l'accueil des clients à l'hôtel tout au long de leur séjour et de leur fournir pleine satisfaction.

➔ GOUVERNANT·E D'HÔTEL

Objectifs : Vous serez apte à gérer un service d'étages en coordonnant, animant et encadrant les équipes du personnel d'étages, en garantissant une bonne gestion des matériels et stocks et de la maintenance des installations. Vous serez capable de contribuer à la qualité générale de l'accueil de la clientèle et de son séjour.

➔ EMPLOYÉ·E D'ÉTAGE

Objectifs : Favoriser la qualité de l'accueil et du séjour de la clientèle grâce au bon entretien des étages : nettoyer et mettre en ordre les chambres, les sanitaires et les parties communes en appliquant les règles d'hygiène et de sécurité en vigueur.

➔ MAÎTRE D'HÔTEL

Objectifs : Vous serez apte à coordonner l'activité du personnel de salle de restaurant, organiser et contrôler le travail des équipes, tout en étant en capacité d'intervenir à chaque étape du service. Vous serez capable de garantir la qualité du service rendu et ainsi la satisfaction et la fidélisation des clients.

FINANCEZ DIRECTEMENT VOTRE FORMATION

Grâce à votre compte personnel de formation (CPF), vous pouvez financer directement vos formations. Retrouvez ASFOREST

ASS FORMATION CONTINUE RESTAURATEURS

dans votre espace de recherche
www.moncompteformation.gouv.fr
ou sur l'application Mon compte formation.

Note moyenne des avis stagiaires : 4,82/5



Financement également possible par le biais de
Transitions Pro Île-de-France
(ex FONGECIF)



Notre ambition pour le secteur en proposant des certifications professionnelles dédiées :

- Développer un nouveau relationnel client, basé sur l'intelligence émotionnelle et renforçant la proximité, l'hospitalité, le naturel humain
- Apporter aux salariés du secteur du tourisme une formation leur permettant une intégration et une évolution rapides
- Doter les branches de la filière tourisme d'un management intermédiaire de qualité

TP TITRE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE

➔ SERVEUR - OPTION SOMMELLERIE ★

Objectifs : Vous serez capable d'effectuer le service en salle de restaurant, de la préparation jusqu'au départ du client, en passant par l'accueil et le service et notamment le service du vin. Vous serez apte à contribuer à la bonne image du restaurant et au développement de la clientèle.

➔ COMMIS DE CUISINE ★

Objectifs : Vous serez capable de réaliser des préparations culinaires simples, dresser les plats et transmettre au personnel de salle, le tout en appliquant les règles d'hygiène et de sécurité en vigueur. Vous serez apte à travailler dans une cuisine professionnelle.

★ 100 certifications en 2020

ASF^{OP}PRESTIGE

L'EXCELLENCE RELATIONNELLE À LA FRANÇAISE

Déclinée en plusieurs parcours pour mieux s'adapter et répondre aux spécificités de vos besoins et de ceux de vos clients, cette certification s'adresse à tous les établissements qui souhaitent perpétuer l'Excellence grâce aux savoir-être et savoir-faire uniques de leurs collaborateurs.

- 👤 UNE CERTIFICATION RECONNUE
- € PRISE EN CHARGE EN CPF/FNE/PDC...
- 🕒 SUR 35H ADAPTABLES SUR-MESURE

CERTIFICAT CLÉA 2021

➔ SOCLE DE CONNAISSANCES ET COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- La communication en français
- L'utilisation des règles de base de calcul et du raisonnement mathématique
- L'utilisation des techniques usuelles de l'information et de la communication numérique
- L'aptitude à travailler dans le cadre de règles définies d'un travail en équipe
- L'aptitude à travailler en autonomie et à réaliser un objectif individuel
- La capacité d'apprendre à apprendre tout au long de la vie
- La maîtrise des gestes et postures, et le respect des règles d'hygiène, de sécurité et environnementales élémentaires

RELATIONS CLIENTS

Dans notre secteur, encore plus qu'ailleurs, le client est seul décideur et seules comptent la qualité du service et celle de la relation client. Opérationnelles, nos formations vous apportent les méthodes et outils nécessaires pour capter, analyser et traiter les informations relatives à la satisfaction client. Objectif : fi-dé-li-sa-tion !

FORMATIONS EN LANGUES



Pour accompagner votre qualité de service
en Anglais - Allemand - Italien - Espagnol...

- > Aider vos salariés francophones à répondre aux besoins d'une clientèle internationale
- > Niveau débutant ou confirmé (apprentissage / perfectionnement)
- > Formations réalisées par des formateurs de la langue maternelle choisie

➔ ACCUEILLIR UN CLIENT EN ANGLAIS



À PARTIR DE 21 h

Public cible

Pour vos collaborateurs souhaitant apprendre ou perfectionner leur anglais professionnel

Objectifs

- Améliorer sa compréhension et son expression orales
- Utiliser un vocabulaire adapté au secteur HCR
- Tenir une conversation simple avec le client pour s'assurer de sa satisfaction

Certification : LEVELTEL ou TOEIC



Disponible en blended learning - formation mixte présentielle / e-learning



➔ FRANÇAIS LANGUE ÉTRANGÈRE



70 h

Public cible

Pour vos collaborateurs souhaitant apprendre ou perfectionner leur français

Objectifs

- Acquérir les bases grammaticales pour mieux s'exprimer en français
- Améliorer sa compréhension écrite et sa compréhension orale
- Être en mesure d'utiliser un vocabulaire, une syntaxe adaptée au contexte
- S'exprimer de façon polie dans son milieu professionnel

Certification : LEVELTEL ou Diplôme Français Professionnel

MON COMPTE FORMATION



UN CONSEILLER FORMATION
vous accompagne : montage dossier,
demande de prise en charge...
01 42 96 09 27

LES FONDAMENTAUX DE LA RELATION CLIENT

- ➔ **OPTIMISER L'EXPERIENCE CLIENT PAR LE PARCOURS EMOTIONNEL CLIENT**  14 h
Diffuser et fédérer autour d'une culture du service client et proposer un parcours client émotionnel et positif pour optimiser l'expérience client.
- ➔ **SE PRÉPARER À ACCUEILLIR, RASSURER ET ENCHANTER SES CLIENTS**  7 h
Identifier, en période de crise, les attentes des clients et à adopter les protocoles adaptés, les bonnes attitudes et les bons gestes pour les accueillir.
- ➔ **CONNAITRE LES CLÉS D'UN ACCUEIL RÉUSSI**  7 h
- ➔ **ACCUEILLIR DES CLIENTS EN SITUATION DE HANDICAP**   7 h
- ➔ **GÉRER EFFICACEMENT LES PLAINTES**   7 h

SPÉCIALISATION RESTAURATION

- ➔ **AMÉLIORER LA QUALITÉ DE SERVICE EN SALLE**   7 h
- ➔ **DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES PAR LES VENTES ADDITIONNELLES**   7 h

PRENONS SOIN DE VOTRE CARTE DES BOISSONS !

- ➔ **DE LA VIGNE AUX ACCORDS METS VINS**   21 h
- ➔ **CONNAITRE LES VINS POUR MIEUX LES VENDRE**   7 h
- ➔ **ACCROÎTRE SON EXPERTISE EN SOMMELLERIE**   7 h
- ➔ **A LA DÉCOUVERTE DU THÉ ET DU CAFÉ**  7 h
- ➔ **BARISTA : LATTE ART BASICS**  7 h
- ➔ **RÉALISER DES COCKTAILS SIMPLES**  7 h
- ➔ **OPTIMISER SES MARGES - VINS ET BOISSONS**  14 h

SPÉCIALISATION HÉBERGEMENT

- ➔ **MANAGER LE PERSONNEL D'ÉTAGES**  14 h
- ➔ **AMÉLIORER LA QUALITÉ DE SERVICE DANS LES ÉTAGES**  7 h
- ➔ **MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE L'AUTO-CONTRÔLE**  7 h

RESSOURCES HUMAINES

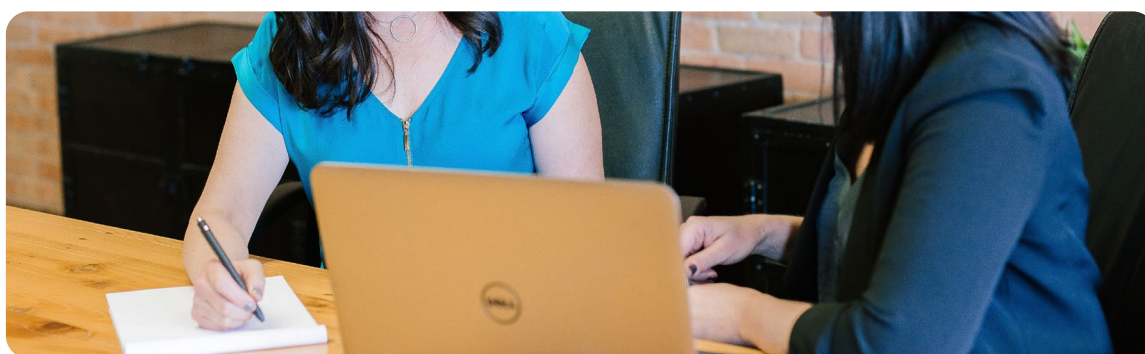
Administrer, mobiliser, développer les équipes impliquées dans votre établissement sont au coeur de la réussite de votre activité. À travers la transmission d'un certain nombre d'outils opérationnels, nos formations vous permettent de développer et perfectionner vos qualités de manager et de gestionnaire des ressources humaines.

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Public Concerné

Managers souhaitant connaître le cadre juridique et maîtriser les risques RH.

- ➔ MAÎTRISER LES INCONTOURNABLES DU DROIT DU TRAVAIL   7 h
- ➔ RÉUSSIR SON RECRUTEMENT  7 h
- ➔ ACCUEILLIR ET INTÉGRER LES NOUVEAUX EMBAUCHÉS  7 h
- ➔ RECRUTEMENT, INTÉGRATION, DROIT DU TRAVAIL  28 h
- ➔ MISE EN PLACE DES CSE  7 h
- ➔ EXERCER SEREINEMENT SON POUVOIR DISCIPLINAIRE  7 h



- ➔ RÉUSSIR SES ENTRETIENS PROFESSIONNELS   7 h
- OBLIGATION : Découvrez comment mener avec méthode un entretien en face à face qui installe vos collaborateurs sur une voie de progrès dans une relation gagnant / gagnant.

MANAGEMENT



Public Concerné

Managers conscients que la bonne relation avec leurs collaborateurs est un gage de réussite.

-  **PILOTER SON ÉQUIPE EN PÉRIODE DE CRISE**  14 h
Pour faire face à la crise sanitaire et économique actuelle, nos méthodes de travail et de management doivent évoluer. Pour répondre à ces enjeux, les managers doivent pouvoir faire évoluer leur communication et leur style managérial, notamment face aux situations de tension exacerbées et aux émotions à canaliser.
-  **MANAGER LA REPRISE**  14 h
En vue de la réouverture, l'enjeu interne sera de réussir à faire appel aux motivations individuelles et collectives pour rassurer collaborateurs et clients et rendre le séjour client le plus agréable possible en respectant les objectifs de qualité de service et de sécurité.
-  **MANAGER ET MOTIVER SON ÉQUIPE**   14 h
-  **MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX MANAGER**   7 h
-  **RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC**  7 h
-  **DÉVELOPPER LA COHÉSION D'ÉQUIPE**  14 h
-  **RENFORCER SON LEADERSHIP**   21 h
-  **GÉRER LES CONFLITS**   7 h



PRENEZ CONTACT
avec un conseiller formation
pour adapter les formations à
votre contexte d'entreprise

01 42 96 09 27



SANTÉ & SÉCURITÉ

Des collaborateurs en sécurité et dans une situation de bien-être au travail sont également des collaborateurs motivés au service du bon fonctionnement de l'établissement. Pour cela, il convient de mettre en place un plan d'actions préventives et parfois correctives suite à l'évaluation des risques professionnels sur le poste de travail.

SÉCURITÉ AU TRAVAIL

➔ ÉVALUER LES RISQUES PROFESSIONNELS (DUERP)

★ ACB 7 h

➔ COMPRENDRE LA MISSION DU RÉFÉRENT SÉCURITÉ

ACB 14 h

Public Concerné

Manager devant coordonner la démarche de prévention des risques professionnels en lien avec la direction et assurer un rôle d'animateur de la sécurité dans l'entreprise.



PRENEZ CONTACT
avec un conseiller formation
pour une formation
sur-mesure.



Obtention du label
"Sécuri-site"



Formations INTRA - Dates sur demande

SÉCURITÉ INCENDIE

3.5 à 14 h

Public Concerné

Personnel opérationnel devant transmettre les instructions sur la conduite à tenir en cas d'incendie (correspondant secours, utilisation extincteurs...).

HABILITATIONS ÉLECTRIQUES

7 à 21 h

Public Concerné

Personnel opérationnel devant exécuter en sécurité des interventions de remplacement de matériel et de raccordement.

GESTION DU RISQUE TERRORISTE

3.5 à 14 h

➔ SAVOIR SE COMPORTER EN SITUATION DE CRISE

➔ DÉTECTER ET ANTICIPER UN RISQUE

➔ REMPLIR SON RÔLE DE MANAGER EN CAS D'ATTAQUE

DIGITALISATION DU DOCUMENT UNIQUE (DUERP)

FORMATION-ACTION ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS

Objectifs :

- › Créer votre Document Unique 100% web
- › Générer des fiches individuelles de pénibilité
- › Déclarer et suivre les accidents du travail
- › Gérer les protocoles de sécurité

Public Concerné : Gestionnaire, manager devant connaître les fondements de la démarche d'évaluation des risques pour rédiger lui-même le **document unique**.



Une solution dédiée métiers
CHR, personnalisable
entièrement à votre établissement



Une solution unique,
pour l'ensemble des documents
risques professionnels



Une solution pérenne,
grâce au suivi et à l'évolution du
plan d'actions

Nous pouvons vous accompagner dans le cadre de l'élaboration, la mise en place et le suivi de votre document unique.

BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL



Public Concerné

Personnel opérationnel et manager souhaitant réduire les risques et nuisances liés à leur activité professionnelle et obtenir des outils de réduction de ces risques.

➡ GESTES ET POSTURES POUR PRÉVENIR LES TMS

ACB 7 h

➡ GÉRER SON STRESS

★ ACB 7 h

➡ ORGANISER EFFICACEMENT SON TEMPS

★ ACB 7 h

➡ PRÉVENIR LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX

ACB 7 h

Objectifs : Mettre en place des points de repère et de vigilance sur le stress au travail pour proposer des solutions adaptées à votre structure.

Intervention possible in situ : Evaluation sur site du climat relationnel, définition, mise en œuvre et suivi d'un plan d'actions adapté aux problématiques (discrimination, burn out, harcèlement, stress...).



ACCOMPAGNEMENT & CONSEIL



Une solution sur-mesure
quelle que soit votre problématique

ASF[®]FOREST

*Parce que la vie professionnelle est en perpétuelle évolution,
parce que l'on ne peut pas se charger de tout, une aide extérieure peut s'avérer très utile.*

DECouvrez NOS ACCOMPAGNEMENTS / COACHING



OPTIMISATION FINANCIÈRE

Interventions : Anticiper les difficultés financières, Contrôler les coûts et de la gestion opérationnelle, Optimiser la carte des vins, Réaliser des économies avec l'éco-responsabilité...



MANAGEMENT RH

Interventions : Conduire et réussir le changement, Réaliser votre bilan de compétences, Préparer votre départ à la retraite...



QUALITÉ DE SERVICE

Interventions : Améliorer l'efficacité commerciale de votre établissement, Structurer vos services opérationnels, Fidéliser la clientèle internationale...



CRÉATION / REPRISE

Interventions : Sécuriser l'acquisition d'un fonds de commerce, Réussir sa création/reprise d'établissement...

CONFIEZ À NOS EXPERTS VOS OBLIGATIONS LÉGALES



NORMES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ

Interventions : Mettre en place le Plan de maîtrise sanitaire, mettre en place la réglementation allergènes, Faire face à la transparence des contrôles sanitaires, Rédiger le document unique et les fiches pénibilité, Réaliser un audit réglementaire complet...



OBLIGATIONS SOCIALES

Interventions : Mettre en conformité ses pratiques sociales, Réaliser les entretiens professionnels, rendre votre établissement accessible aux personnes handicapées...



APPELEZ-NOUS au 01 42 96 09 27
pour un accompagnement sur-mesure,
adapté aux spécificités de votre établissement.

ASFOREST À VOS COTÉS

ASFOREST Hauts-de-France

06 14 57 18 45

asforest@asforest.com

ASFOREST Normandie

Caen

02 31 95 33 00

direction@gninormandie.fr

Le Havre / Rouen

02 35 42 51 59

synhorcat-nord-normandie@orange.fr

ASFOREST Grand Ouest

Nantes / Saint-Nazaire / La Roche-sur-Yon

02 40 29 25 64

formation@gnigrandouest.fr

ASFOREST Nouvelle Aquitaine

Poitiers

05 49 41 07 35 gni86@gni-poitoucharentes.fr

Rochefort

05 46 87 09 58 synhorcatpoitoucharente@gmail.com

Angoulême

05 45 20 55 95 gni16@orange.fr

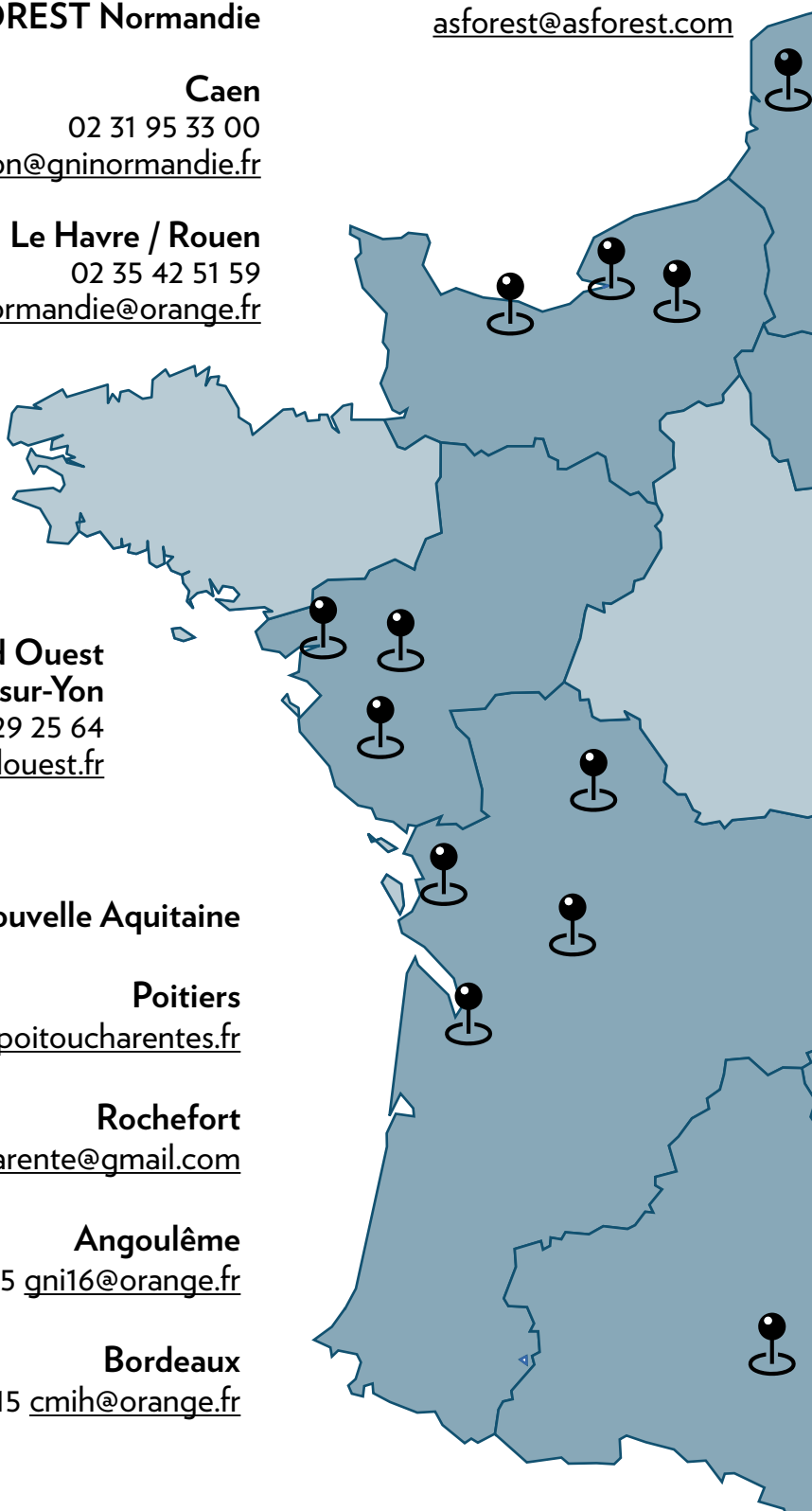
Bordeaux

06 62 35 57 15 cmih@orange.fr

ASFOREST Occitanie

06 14 57 18 45

asforest@asforest.com

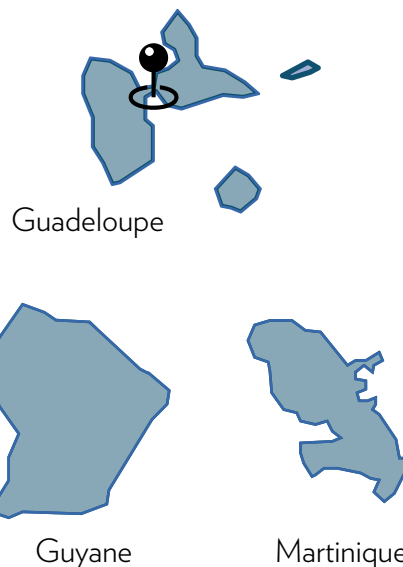


ASFOREST Paris
4 rue de Gramont 75002 PARIS
01 42 96 09 27
asforest@asforest.com

ASFOREST

ASFOREST DOM

05 90 21 07 49
odile.sylvestre@institutformacom.com



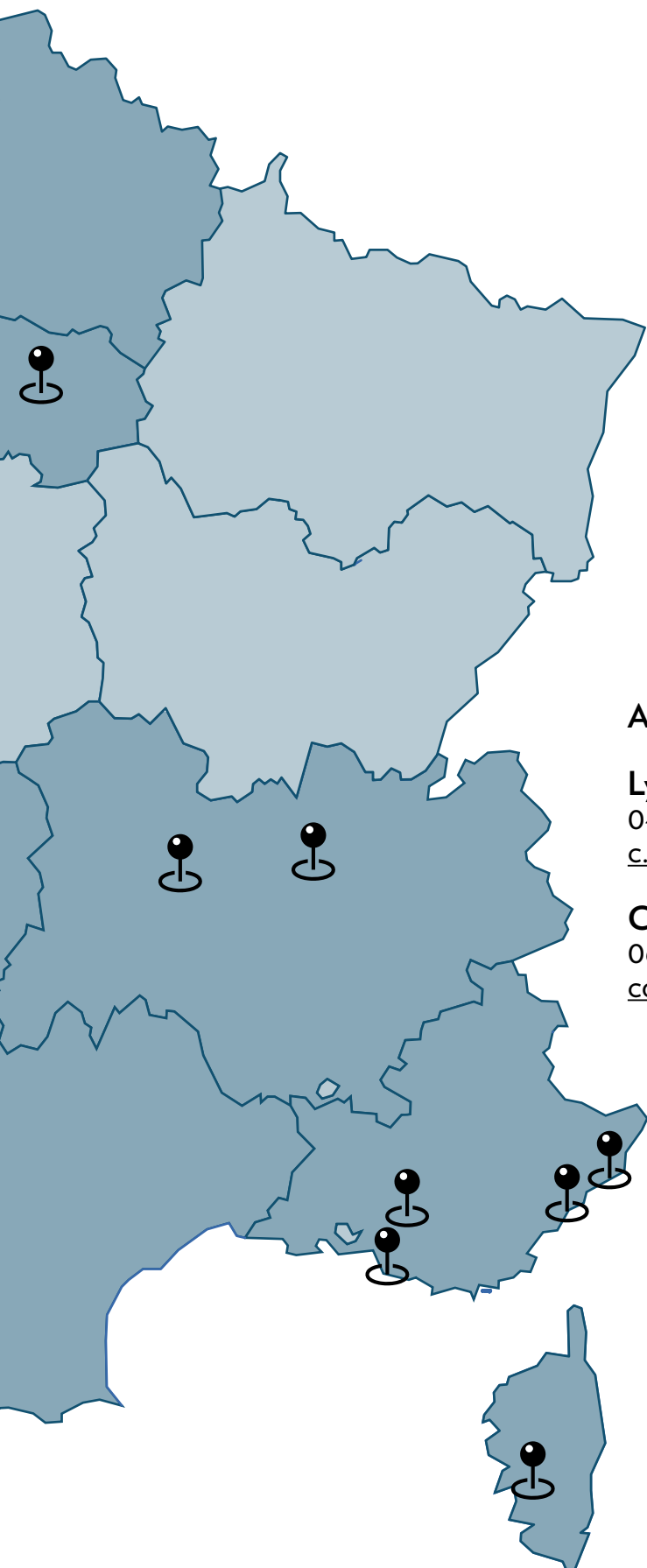
ASFOREST Auvergne-Rhône-Alpes

Lyon
04 72 04 64 19
c.lefevre@asforest.com

Clermont-Ferrand
06 88 32 50 09
co.formations.asforest@gmail.com

ASFOREST PACA
04 89 24 87 81
anaenice06@gmail.com

ASFOREST Corse
06 80 66 89 52
sleonarduzzi@orange.fr



MODALITÉS PRATIQUES

→ **POUR VOUS INSCRIRE**

- » en ligne sur www.asforest.com
- » par e-mail : asforest@asforest.com
- » par téléphone : 01 42 96 09 27
- » par courrier : ASFOREST - 4 rue de Gramont 75002 PARIS

→ SUIVI DE L'INSCRIPTION

- » A réception de votre demande d'inscription, nous vous envoyons une convention à nous retourner signée.
- » Dès retour, vous recevez une convocation rappelant lieu et horaires de la formation.

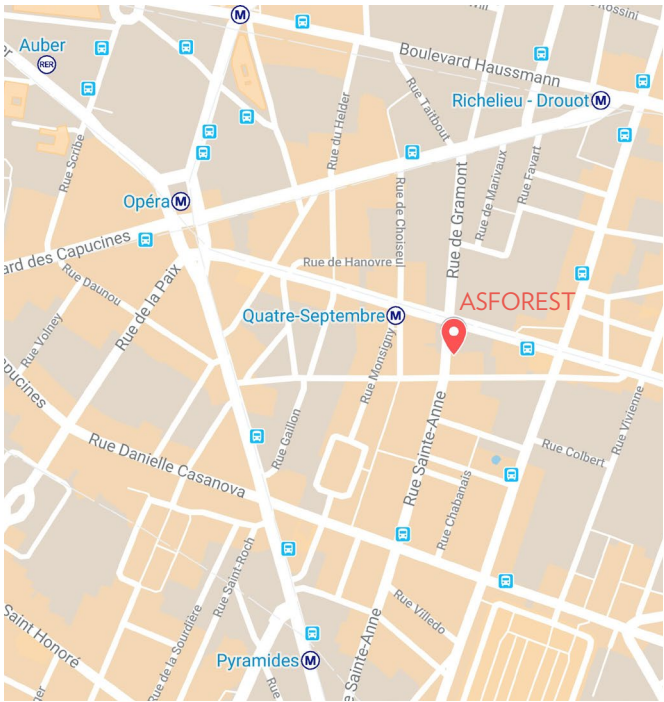
→ LE JOUR DE LA FORMATION

- » **Horaires** : les formations débutent à 9h15 et se terminent à 17h15 avec une heure de pause déjeuner libre, soit 7h de formation par jour.
N'hésitez pas à nous prévenir par téléphone en cas de retard.
- » **Accueil** : Notre équipe est à votre disposition à partir de 9h pour vous accueillir, vous orienter vers votre salle et vous offrir une boisson chaude et une collation.

→ **POUR VENIR À L'ASFOREST**

- » Métro / RER
Quatre Septembre 3
Richelieu-Drouot 8 9
Pyramides 7 14
Opéra / Auber A
- » Vélib' Station 2012
- » Parking Bourse INDIGO
31B Rue Vivienne 75002 Paris

Retrouvez plus d'informations
dans notre FAQ sur www.asforest.com



THÈME DE FORMATION

Date(s) de la formation :

LE PARTICIPANT

☐ M. ☐ Mme

NOM : Prénom :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél : E-mail :

LA SOCIÉTÉ

Raison sociale : SIRET :

Nom commercial (si différent) :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél : E-mail :

Responsable de l'inscription :

Tél : E-mail :

RÈGLEMENT

Financement par : ☐ Le participant ☐ La société ☐ Tiers payeur

Si Tiers payeur, précisez nom, adresse, interlocuteur, num. adhérent le cas échéant :

Frais pédagogiques HT : €HT Frais pédagogiques TTC : € TTC

Date : / / 2021

Signature et cachet de l'entreprise¹ :

¹ Toute inscription vaut acceptation des conditions générales de vente détaillées au dos ou consultables sur www.asforest.com.
Les informations recueillies dans le cadre du présent bulletin d'inscription font l'objet d'un traitement informatique par l'ASFOREST à des fins de gestion des relations avec ses clients et prospects. Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux informations qui vous concernent, que vous pouvez exercer en vous adressant par courrier à : ASFOREST, 4 rue de Gramont 75002 Paris ou par e-mail à asforest@asforest.com ou par téléphone au 01 42 96 09 27.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Les présentes conditions générales de vente (les « CGV »), ont pour objet de définir les conditions dans lesquelles l'ASFOREST (ci-après « l'Organisme de Formation ») consent au client, Acheteur, (ci-après le « Client ») qui l'accepte, une formation issue de l'offre de formations de l'Organisme de Formation, ci-après la « Formation ». Le client et l'Organisme de Formation se respectivement individuellement la « Partie » ou collectivement les « Parties ».

Le Client reconnaît que l'acceptation des présentes CGV a pour conséquence d'écarter l'application de ses propres conditions générales de vente (CGV) et de ses propres conditions générales d'achat (CGA). La réception du bulletin d'inscription par le Client et le paiement de la facture émise par l'Organisme de Formation emporte l'adhésion entière et sans réserve du Client à ces CGV, le Client reconnaissant ainsi en avoir une parfaite connaissance.

1. Formations concernées

1.1 L'Organisme de Formation propose divers types de Formations pouvant être réalisées dans les locaux de l'Organisme de Formation ou dans les locaux du Client (ci-après "Formation intra"). Il est entendu que le terme "Formation" seul concerne chacun des types de Formations précités.

Les Formations peuvent être réalisées pour le compte d'un Client, et sur mesure le cas échéant (ci-après "Formation intra"), ou pour le compte de plusieurs Clients (ci-après "Formation inter").

1.2 Il est entendu que pour les Formations intra, si une demande d'aménagement importante est formulée sur le contenu d'une Formation nécessitant un temps de préparation supplémentaire de la part de l'Organisme de Formation, des frais supplémentaires peuvent être facturés.

1.3 Les Formations proposées peuvent être consultées sur le site de l'Organisme de Formation sur www.asforest.com

2. Modalités d'inscription

2.1 La demande d'inscription à une Formation inter peut être faite par le Client et par l'un des moyens suivants :

- L'envoi par courrier ou par mail d'un bulletin complété et signé par le Client;
- Une inscription en ligne sur notre site Internet

2.2 Pour chaque Formation dispensée par l'Organisme de Formation, un nombre minimum et maximum de participants est admis ; les inscriptions pour la session cessent d'être retenues quand le nombre maximum est atteint.

2.3 Au plus tard dix (10) jours avant la date prévue pour la Formation, le Client recevra la confirmation de son inscription et d'informations pratiques.

Par son inscription, le Client déclare avoir pleinement connaissance et accepte les conditions tarifaires correspondantes, ainsi que les présentes CGV.

2.4 Pour les commandes de Formations intra, une demande précisant les termes de la commande devra être adressée par le Client (par téléphone, e-mail, ou courrier) à l'Organisme de Formation. L'Organisme de Formation établira, le cas échéant avec la collaboration du Client, une proposition commerciale et les conditions financières correspondantes.

La réception par l'Organisme de formation du "bon pour accord" du Client sur la Proposition commerciale ou sur le devis préalablement soumis, vaudra acceptation de ses termes par ce dernier ainsi qu'acceptation des présentes CGV.

3. Modalités de formation

3.1 L'Organisme de Formation est libre d'utiliser les méthodes et outils pédagogiques de son choix, il est rappelé que la forme et le contenu des outils pédagogiques sont régis par l'Organisme de Formation.

3.2 Une journée de formation correspond à sept (7) heures de cours.

Les durées de formation varient en fonction des programmes de formations et sont précisées sur les documents de communication de l'Organisme de Formation.

Pour la qualité de la formation, le Client s'engage à ne pas dépasser le nombre de participants prévu lors de la confirmation de l'inscription visée au point 2.1 ci-avant, adressée à l'Organisme de Formation.

Un ou plusieurs participants supplémentaires pourront toutefois être acceptés, sous réserve de l'approbation de l'Organisme de Formation, en fonction notamment du nombre maximal de participants visé à l'article 2.1, et d'une régularisation de la facturation aux conditions tarifaires prévues pour la Formation concernée.

3.3 La Formation intra peut être assurée dans les locaux du Client, et avec les moyens logistiques qu'il fournit (un vidéoprojecteur, un ordinateur et un paper-board seront requis à minima), ou dans les locaux de l'Organisme de Formation.

Sauf accord préalable avec l'organisme de formation, en cas de formation intra, les frais de repas, de déplacement et d'hébergement de l'intervenant, le cas échéant, seront facturés au Client en sus.

L'Organisme de Formation prendra en charge la reproduction et la livraison des documents pédagogiques sur le lieu de la Formation.

3.4 Les participants à la Formation réalisée dans les locaux de l'Organisme de Formation sont tenus de respecter le règlement intérieur de l'Organisme de Formation (Par exemple : Interdiction

de manger dans les salles de formation).

3.5 L'Organisme de Formation fera parvenir au Client tous les documents (convocation, nature et intitulé, et durée de la Formation, attestation de participation le cas échéant, et les factures afférentes) relatifs à la Formation par e-mail ou par courrier à l'adresse fournie par le Client.

4. Tarifs et conditions de règlement

4.1 Les conditions tarifaires des Formations sont indiquées sur le bulletin d'inscription ou en ligne pour les Formations inter, ou sur la Proposition visée à l'article 2.2 ci-avant pour les Formations intra. Les prix des Formations sont indiqués HT, il faudra ajouter le taux de TVA en vigueur.

4.3 Toute Formation commencée est due en totalité.

4.4 Les factures sont payables à réception de la facture ou selon l'échéancier convenu, le cas échéant - par chèque, virement bancaire ou par carte bancaire pour les formations achetées en ligne (notamment par le biais du site www.asforest.com).

4.5 En cas de retard de paiement, des pénalités égales à trois (3) fois le taux de l'intérêt légal en vigueur à la date de la commande seront exigibles de plein droit sans qu'un rappel soit nécessaire ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement d'un montant de quarante (40) Euros. En outre tout règlement ultérieur quelle qu'en soit la cause sera imputé immédiatement et par priorité à l'extinction de la plus ancienne des dettes.

4.6 Par ailleurs, en cas de retard de paiement, l'Organisme de Formation se réserve le droit de refuser toute nouvelle commande et de suspendre l'exécution de ses propres obligations et ce, jusqu'à apurement du compte, sans engager sa responsabilité et sans que le Client ne puisse prétendre bénéficier d'un avoir ou d'un éventuel remboursement. Le délai de prescription pour le recouvrement de toute somme due à l'Organisme de Formation court à compter de la date d'émission de la facture concernée.

4.7 En cas de prise en charge du paiement d'une Formation par un organisme extérieur (OPCO), il appartient au Client :

- de faire une demande de prise en charge avant le début de la Formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande;
- de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription;
- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

L'Organisme de Formation procèdera à l'envoi de la convention de formation à l'OPCO.

En cas de prise en charge partielle de l'OPCO, le reliquat sera facturé directement au Client.

4.8 Si l'OPCO ne confirme pas la prise en charge financière de la Formation ou que l'Organisme de Formation n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCO au premier jour de la Formation, le coût de la Formation sera facturé dans sa totalité au Client.

4.9 En cas de non-paiement par l'OPCO des frais de Formation, éventuellement majorés de pénalités de retard, pour quel que motif que ce soit, le Client sera préalablement informé par tout moyen par l'Organisme de Formation et sera redevable de l'intégralité du coût de la Formation.

4.10 Pour certaines Formations, et notamment (mais pas uniquement) les Formations intra, l'Organisme de formation se réserve le droit de demander un acompte.

5. Conditions spécifiques aux formations certifiantes

5.1 Toute formation certifiante commencée est due dans son intégralité.

5.2 L'Organisme de formation se réserve le droit de faire une facture à l'issue de chaque module de formation ou de faire une facture globale en fin du parcours certifiant.

6. Annulation et Report des formations

6.1 Toute annulation ou report doit être formulé au plus tôt et par écrit par le Client (courrier, télécopie ou e-mail comprenant un accusé de réception électronique).

Une annulation intervenant 10 jours calendaires ou plus de 10 jours avant le début de la formation n'impliquera aucun frais d'annulation

- Une annulation intervenant moins de 10 jours à 3 jours calendaires avant le début de la formation donnera lieu à une facturation égale à 50 % du montant du stage à titre d'indemnité forfaitaire
- Une formation annulée moins de 3 jours calendaires avant le début de la formation sera due intégralement à titre d'indemnité forfaitaire

Il est précisé que les montants ainsi facturés ne pourront pas s'imputer au titre de la formation professionnelle continue.

Le délai de rétractation de 14 jours s'applique aux contrats conclus à distance notamment pour les achats et paiement en ligne de nos formations.

6.2 L'Organisme de Formation se réserve le droit de reporter une Formation, sous réserve d'en informer préalablement le Client et de proposer une nouvelle date pour la Formation. Il est entendu qu'en cas d'annulation en raison de l'absence ou de la défaillance du formateur, l'Organisme de Formation s'engage à ce que le formateur défaillant soit remplacé dans les meilleurs délais par une personne aux compétences techniques et qualifications équivalentes, et veille à ce que le changement de formateur n'interrompe pas le bon déroulement de la prestation de Formation ou s'engage à la reporter dans les meilleurs délais.

6.3 L'Organisme de Formation se réserve le droit de supprimer sans proposer de nouvelle date, une session de Formation jusqu'à dix (10) jours avant la date prévue. Dans cette hypothèse, la Formation concernée ne sera pas facturée au Client, et l'Organisme de Formation procèdera au remboursement de tout montant d'ores et déjà perçu à ce titre le cas échéant, à l'exclusion de tout autre coût.

7. Propriété Intellectuelle

7.1 L'Organisme de Formation peut être amené à fournir au Client de la Documentation relative à la session de formation. Tout ou partie de cette Documentation peut être adressée au Client par courrier électronique à l'adresse indiquée par le Client et/ou lors de la Formation.

7.2 La Documentation, en intégralité ou par extraits, et tout éventuel support remis ou imprimable dans le cadre d'une Formation ne peut en aucune manière faire l'objet, même partiellement, de reproduction, représentation, prêt, échange ou cession, d'extraction totale ou partielle de données et/ou de transfert sur un autre support, de modification, adaptation, arrangement ou transformation sans l'accord préalable et exprès de l'Organisme de Formation. Seul un droit d'utilisation, à l'exclusion de tout autre transfert de droit de propriété de quelque sorte que ce soit, est consenti au Client. Sont donc seules autorisées, la reproduction et la représentation du contenu autorisé par le Code de la Propriété Intellectuelle sur un écran et une copie unique papier à fins d'archives ou d'utilisation dans le strict prolongement de la Formation, au bénéfice strictement personnel du participant concerné.

7.3 Le Client s'engage à ne pas faire directement ou indirectement de la concurrence à l'Organisme de Formation en cédant ou en communiquant tout ou partie de la Documentation à un concurrent de l'Organisme de Formation.

7.4 L'Organisme de Formation se réserve le droit de poursuivre toute personne qui contreviendrait à cette clause.

8. Renseignement, réclamation

Toute demande d'information ou réclamation relative aux présentes CGV doit être adressée par courrier à l'ASFOREST, 4 rue de Gramont – 75002 Paris, qui fera ses meilleurs efforts pour y répondre dans les meilleurs délais.

9. Responsabilité

9.1 Les Formations proposées par l'Organisme de Formation sont conformes à leur description en catalogue ou à leur documentation commerciale. Il appartient au Client de prouver toute non-conformité éventuelle.

9.2 Le Client, est seul responsable de la consultation, du choix de la formation fournie par l'Organisme de Formation.

9.3 La responsabilité de l'Organisme de Formation ne peut être engagée qu'en cas de faute ou de négligence prouvée et sera limitée aux préjudices directs subis par le Client, à l'exclusion de tout préjudice indirect, de quelque nature que ce soit et notamment toute perte de chance, de clientèle, de résultat, d'exploitation, préjudice commercial ou perte de données et/ou fichiers. En tout état de cause, au cas où la responsabilité de l'Organisme de Formation serait retenue, le montant total de toute somme mises à la charge de l'Organisme de Formation ne pourra excéder le montant total du prix payé par le Client au titre de la Formation concernée.

10. Données personnelles

10.1 Toute commande de Formation fera l'objet d'un enregistrement informatique accessible par le Client sur simple demande à l'adresse mentionnée à l'article 8.

10.2 Conformément à la Loi 78-17 « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978 modifiée, le Client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles traitées les concernant. Si le Client souhaite exercer ce droit et obtenir communication des informations le concernant, l'Organisme de Formation les lui communiquera sur simple demande écrite à l'adresse mentionnée à l'article 8.

10.3 Conformément à la réglementation en vigueur, toute demande adressée à l'Organisme de Formation au titre du présent article doit être signée, et il faudra préciser l'adresse à laquelle l'Organisme de Formation doit répondre. La réponse sera adressée au Client dans un délai de 2 mois suivant la réception de la demande.

11. Dispositions générales

11.1 Les CGV sont accessibles en ligne. Elles peuvent être modifiées à tout moment à la discrétion de l'Organisme de Formation, avec application immédiate. Seule la dernière version mise en ligne sera applicable.

11.2 L'Organisme de Formation est autorisé à utiliser la dénomination sociale, le nom commercial et/ou les marques du Client, et le cas échéant du groupe dont il fait partie, comme référence commerciale sur tout support ou à toute occasion dans un but marketing et/ou publicitaire sans autorisation préalable du Client.

11.3 Dans le cadre de l'exécution des présentes, les Parties exercent et exerceront leurs activités de manière indépendante sans que, notamment, cela puisse être interprété comme créant entre elles un lien de subordination ou une société de fait.

11.4 Les présentes CGV sont régies par le droit français. Tout litige se rapportant à son exécution ou à son interprétation sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Paris, même en cas de référé, d'appel en garantie ou de pluralité de défendeurs.

ASFOREST EN 2020

6550
STAGIAIRES

93100
HEURES

SATISFACTION DES STAGIAIRES



3,8/4

SUR 4600 AVIS



ACCUEIL	3,8/4
CONTENUS	3,8/4
FORMATEURS	3,9/4
INFORMATIONS	3,7/4



3 830

**CERTIFICATIONS ET HABILITATIONS
PROFESSIONNELLES DÉLIVRÉES**

96%

**TAUX DE
RÉUSSITE**

130

**CERTIFICATIONS
QUALIFICATIONS
PROFESSIONNELLES**

1400

PERMIS D'EXPLOITATION

260

CERTIFICATIONS SST

440

PERMIS DE FORMER

100

**CERTIFICATIONS
EXCELLENCE
RELATIONNELLE**

1435

ATTESTATIONS HACCP

65

**CERTIFICATIONS
LINGUISTIQUES**



ASFOREST

Formation & Conseil

4 rue de Gramont - 75002 Paris

01 42 96 09 27

asforest@asforest.com

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



www.asforest.com



GNI GROUPEMENT NATIONAL
DES INDÉPENDANTS
HÔTELLERIE &
RESTAURATION