

Conditions d'accès

FINANCEMENT

ASFOREST vous propose un parcours jusqu'à 100% pris en charge.

- Entreprises de moins de 50 salariés : plan de développement des compétences + actions collectives = prise en charge des coûts pédagogiques.
- Entreprises de 50 salariés et plus : avec la conventionnelle HCR, prise en charge possible des coûts pédagogiques et des frais annexes.

➔ **ASFOREST vous accompagne dans l'optimisation des dispositifs de prise en charge et les démarches associées.**



ACCESSIBILITÉ

ASFOREST étudie toute demande d'adaptation afin de garantir l'accessibilité de ses formations. Contactez notre référent handicap pour un accompagnement personnalisé : accessibilite@asforest.com.

Un parcours structuré et opérationnel

ASFOREST vous propose un parcours de formation clé en main, composé de 3 formations opérationnelles, conçu pour allier excellence de service, maîtrise des accords mets & vins et développement des ventes additionnelles.

Ce parcours complet et finançable permet de **structurer** la montée en compétences, d'**améliorer** l'expérience client et de **garantir** des compétences immédiatement mobilisables en situation de travail.



Contactez-nous pour planifier votre parcours

ASFOREST
01 42 96 09 27
asforest@asforest.com
www.asforest.com



Certifiée Qualiopi, ASFOREST place la qualité pédagogique, l'accessibilité et l'impact opérationnel au cœur de ses actions.

NOUVEAUTÉ 2026


ASFOREST
Formation & Conseil


PARCOURS SERVICE EN SALLE

Qualité de service, sommellerie et performance commerciale

Découvrez notre parcours clé en main, conçu pour renforcer la qualité de service en salle, développer le conseil client et dynamiser les ventes.



 **Durée** : 6 jours - 42 heures (en 3 mois)

 **Public** : équipes de salle

 **Financement** : jusqu'à 100% pris en charge

Le parcours en un coup d'œil

PUBLIC VISÉ

Personnel de salle souhaitant renforcer ses compétences en qualité de service, conseil client, sommellerie et transition écoresponsable.

PRÉREQUIS

Compréhension et expression orale en français.

DURÉE ET ORGANISATION

- 6 jours – 42 heures de formation
- Planning adaptable sur 3 mois
- Groupes de 12 participant-es maximum

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel, en INTER ou en INTRA entreprises, en centre ou dans vos locaux
- Dégustations et mises en situation professionnelles
- Jeux de rôle et cas issus du quotidien de la restauration
- Accompagnement par des formatrices et formateurs expert-es

ÉVALUATION ET ATTESTATION

- Positionnement initial des compétences
- Évaluation finale pratique et théorique
- Attestation de fin de formation

MODULES DU PARCOURS

- ▶ **Améliorer la qualité de service en salle** – 14 h
- ▶ **Conseiller les client-es par la maîtrise des accords mets & vins** – 14 h
- ▶ **Optimiser ses techniques de ventes additionnelles** – 14 h

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les standards de qualité et les techniques de service en salle
- Développer un conseil client en sommellerie pertinent et personnalisé
- Identifier les leviers de ventes additionnelles sans dégrader l'expérience client
- Contribuer activement à la performance commerciale de l'établissement



COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Réaliser un service en salle fluide, professionnel et orienté satisfaction
- Conseiller les client-es sur les accords mets et vins
- Proposer des ventes additionnelles adaptées aux besoins clients
- Adopter une posture commerciale au service de la fidélisation

LA TOUCHE ASFOREST

- **Progression logique** : du geste technique à la posture de conseil
- **Ancrage terrain** : mises en situation et cas concrets de service
- **Outils opérationnels** : fiches, check-lists et bonnes pratiques utilisables en poste
- **Transfert immédiat** : application directe en service et dans la relation client

RÉSULTATS ET SATISFACTION

91%

satisfaction
des stagiaires

97%

satisfaction
des clients