

# 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](mailto: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](mailto:asforest@asforest.com)  
[www.asforest.com](http://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 bar

 **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