

DEVELOPPER LA VENTE A EMPORTER AVEC UN SERVICE DE QUALITE

Durée	14 heures, soit 2 jours	Tarif	INTER : 720 € HT /pers INTRA : 3600 € HT/groupe
Public visé	Toute personne amenée à développer de la vente à emporter	Pré-requis	Compréhension du français
Modalités	Présentiel <input checked="" type="checkbox"/> ASFOREST <input type="checkbox"/> en entreprise	Session	Voir catalogue 2022

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, vous serez apte à déterminer les prix et choisir les bon plats pour créer une carte adaptée à la vente à emporter, établir une stratégie tarifaire et acter une offre packaging et livraison.

Vous serez capable d'organiser un système de vente à emporter, adapté à votre établissement et votre carte, tenant compte non seulement de l'enjeu chiffre d'affaires mais également dans le respect des règles de transition écologique.

CONTENU DU PROGRAMME

Test de positionnement : évaluation des connaissances et compétences en amont de la formation.

1- Créer une offre à emporter (3h30 – 2 séquences)

- Connaître la réglementation en vigueur concernant la vente à emporter
- Choisir les plats intégrés à cette offre
- Définir une stratégie tarifaire adaptée

2- Adapter sa cuisine à une offre à emporter (3h30 – 1 séquence)

- Faire évoluer ses fiches-techniques
- Développer une offre snacking
- Adapter ses classiques à la vente à emporter

Evaluation continue à la fin de chaque séquence pour validation des modules et/ou suivi et accompagnement individualisé pour l'acquisition des connaissances ou compétences non maîtrisées.

3- Packager ses produits à emporter (3h30 – 2 séquences)

- Définir les différents emballages
- Adapter le dressage de ses plats
- Respecter la réglementation transition écologique

4- Choisir les bons modes de livraison (3h30 – 1 séquence)

- S'y retrouver dans les différents offres plateformes de livraison
- Ouvrir l'option Click & collect
- Adapter l'organisation de l'équipe à ces nouveaux modes de faire

Evaluation finale : évaluation de l'acquisition de l'ensemble des connaissances et compétences du parcours.

SEQUENÇAGE

- **Séquence 1 (1h30) A emporter [présentiel]** : Cette séquence débute sur une immersion dans le programme avec le formateur qui revient sur le test de positionnement et expose les enjeux notamment de l'adaptation de sa carte à la vente à emporter dans un contexte d'évolution des modes de consommations. Les stagiaires sont amenés à définir le contexte de leur entreprise et leur expérience afin d'apporter collectivement des éléments sur les pratiques de leurs établissements, ce qui a été tenté, les erreurs commises, les éléments qui ont fonctionné. Le formateur synthétise l'ensemble et expose la réglementation en vigueur en matière de vente à emporter. Il évalue l'acquisition des compétences grâce à un questionnaire direct.
- **Séquence 2 (2h) Stratégie tarifaire [présentiel]** : Cette séquence s'organise autour de cas pratiques réalisés individuellement ou en sous-groupes, permettant d'identifier une stratégie tarifaire adaptée à l'établissement. Le formateur répond aux questions et alimente les réflexions en cours des participants, notamment sur le choix des plats, la définition des prix de l'offre à emporter, les coûts à prendre en compte, le calcul des marges... Les corrigés permettent aux stagiaires d'évaluer leurs productions.
- **Séquence 3 (3h30) Fiches-techniques [présentiel]** : Cette séquence démarre sur la reprise des éléments des séquences précédentes, éléments retenus, questions/réponses. Le formateur propose une série d'exercices, permettant aux stagiaires individuellement ou en sous-groupes de calibrer leurs fiches techniques pour la vente à emporter. L'accent est porté sur l'adaptation des classiques au format vente à emporter et sur le potentiel développement d'une offre complémentaire « snacking ». Le formateur évalue l'acquisition des compétences grâce aux productions.
- **Séquence 4 (1h30) Packaging [présentiel]** : Dans cette séquence, le formateur aborde le sujet de l'emballage. A travers une série d'exercices, les stagiaires sont amenés à identifier les différents types d'emballage. Le formateur synthétise l'ensemble en mettant en exergue les points essentiels : Praticité, dressage, visuel... Les corrigés permettent aux stagiaires d'évaluer leurs productions.
- **Séquence 5 (2h) Transition écologique [présentiel]** : Cette séquence s'organise autour de cas pratiques réalisés individuellement ou en sous-groupes, permettant de s'approprier la réglementation transition écologique. Le formateur s'appuie sur l'expérience des stagiaires et l'intelligence collective pour répondre aux questions et alimente les réflexions, notamment sur les pratiques écoresponsables, les ajustements à proposer, les solutions écologiques possibles. Il évalue l'acquisition des compétences grâce à un questionnaire direct
- **Séquence 6 (3h30) Livraison [présentiel]** : Cette séquence s'ouvre sur la reprise des éléments des séquences précédentes, éléments retenus, questions/réponses. Le formateur s'appuie sur les exercices précédents, permettant aux stagiaires individuellement ou en sous-groupes de définir leur politique de livraison et de click & collect. L'accent est porté sur l'organisation des collaborateurs pour faire face à de nouveaux modes de faire. Une évaluation finale permet d'évaluer les éléments de la séquence et l'acquisition des compétences du parcours.

En temps synchrone, en fonction de la durée des séquences et parfois de leur enchaînement, des temps de pauses réguliers sont bien évidemment inclus : entre chaque séquence si enchaînement, et au sein d'une même séquence toutes les heures ou heures et demie suivant les activités pédagogiques.

METHODES MOBILISEES

- Utilisation de méthodes pédagogiques expositives, interrogatives et actives (apports théoriques et pratiques, tests, mises en situation, cas pratiques, jeux de rôle, quizz...) permettant d'acquérir ou actualiser connaissances et compétences
- Supports pédagogiques : powerpoint, paperboard, cas pratiques, mises en situation, check-list, quizz...
- Accompagnement pédagogique : L'ensemble des séquences est animé par un seul formateur qui assure l'assistance pédagogique en mode synchrone (présentiel), et en mode asynchrone par mail ou plateforme dédiée.

MODALITES TECHNIQUES ET D'ACCES

- **Assistance** : L'assistance technique et administrative en amont et au démarrage de la formation est assurée par notre équipe administrative et de coordination (convention, convocation, accueil physique et en ligne...). Elle reste également disponible à tout moment et post-formation par mail et téléphone pour assurer le suivi de l'exécution. Si l'aide n'est pas immédiate, une réponse est apportée dans les 24h ouvrées.
- Si la formation se déroule dans l'entreprise, l'employeur s'engage à mettre à disposition de ses salariés tous les moyens nécessaires pour suivre sa formation en ligne (bureau, ordinateur, connexion internet...)

Délai d'accès : Inscription dans la limite des places disponibles jusqu'à la veille de la formation

Accessibilité : Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. N'hésitez pas à nous faire part de toute demande d'adaptation afin que nous puissions y répondre en amont de l'entrée en formation.

MODALITES D'EVALUATION ET SUIVI DE L'ACTION

Les coûts des évaluations sont inclus dans le coût global du parcours.

- Positionnement : Test d'évaluation des connaissances et compétences en amont de la formation permettant le cas échéant d'ajuster le parcours de formation et de proposer un accompagnement individualisé.
- Continue : Test d'évaluation entre les séquences suivant progression pédagogique.
- Finale : Test d'évaluation des connaissances et compétences à l'issue de la formation permettant de définir le cas échéant un accompagnement individualisé.

A l'issue de la formation, le stagiaire reçoit une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation. Un relevé de présence et une attestation de suivi et d'encadrement où figureront la durée des séquences et les dates d'évaluation pourront également être établis à l'issue de la formation. Un questionnaire d'appréciation à chaud et à froid (3 mois après la fin de la formation) sera envoyé au stagiaire.

mise à jour : 12/04/2022

