

entretien tripartite préalable avec l'entreprise et votre conseiller France Travail.

PARCOURS DE FORMATION

Devenir employé polyvalent de restauration

Nom de l'apprenant 	
Informations sur le parcours d	e formation
OBJECTIFS DE LA FORMATION	
Cette formation vise à doter les nouveaux employés p essentielles pour réussir dans leur poste au sein de l'e DATES CLÉS	· ·
du// au//	
	PUBLIC CIBLE
DURÉE Le parcours de formation dure 175 heures soit 5 semaines de formation de préparation préalable à l'embauche.	Demandeurs d'emploi inscrits chez France Travail souhaitant se former préalablement à son embauche au poste de employé polyvalent en restaurant
LIEU DE LA FORMATION	
La formation aura lieu : • en distanciel via la plateforme e-learning Teachizy • en présentiel sur site : (adresse)	PRÉRQUIS Aucun prérequis
	DÉLAI ET MODALITÉS D'ACCÈS L'accès à la formation est conditionnée par un



Devenir employé polyvalent de restauration

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation proposée par **La Recette by Savane & Mousson** se déroule en distanciel et en présentiel sur site.

Les méthodes pédagogiques utilisées lors de la formation sont diverses :

- **Pédagogie démonstrative** pour laquelle les formateurs et formatrices présentent les points théoriques et sont dans une posture d'experts ;
- **Pédagogie active** avec une forte incitation à la pratique et à la réalisation de tâches et d'activés concrètes afin de favoriser la progression des apprenantes via la pratique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Nous effectuerons un **suivi et des évaluations** de la montée en compétence tout au long du parcours de formation en ligne par la réponse aux quiz à chacun des modules.

En accord avec le parcours AFEST chacune des ses phases suit une période de debrief et d'évaluation avec le formateur portant sur la période réalisée par l'apprenant.

SANCTION DE LA FORMATION

La validation de la formation est conditionnée par la réussite aux évaluations avec un score minimal de 80%. Un certificat de réalisation nominatif est délivrée aux participants à la fin de la formation.

INDICATEURS DE RESULTATS

- Taux de satisfaction des apprenants formés.
- Taux d'autonomie ressentie par l'apprenant à 3 mois postformation.

Les indicateurs de résultats sont calculés tous les 6 mois.

CONTACT



01.79.73.70.10

Responsable administratif: Mme DIABY contact@savane-mousson.fr

Référente handicap : Mme FANE aissata.fane@savane-mousson.fr

Responsable pédagogique : Mme FANE consulting@savane-mousson.fr



Devenir employé polyvalent de restauration

Plan détaillé du parcours de formation

SEMAINE 1 - 35 HEURES

PHASE E-LEARNING 12,5 HEURES

Module 1 : Le rôle d'employé polyvalent chez Savane & Mousson

Partie 1 : Présentation de l'entreprise

Partie 2 : Structure organisationnelle de l'entreprise

Partie 3 : Comprendre le rôle d'employé polyvalent dans l'expérience client

Partie 4 : L'environnement du travail d'employé polyvalent

Partie 5 : La connaissance de la carte du restaurant

Module 2 : L'employé polyvalent dans l'organisation du service

Partie 1 : Les postes du travail d'employé polyvalent au sein du restaurant

Partie 2 : Comprendre l'organisation de la communication entre la salle et la cuisine pour

assurer un service fluide

Partie 3 : Comprendre comment l'employé polyvalent gère son temps et les priorités

- Découverte approfondie des locaux et des équipes
- Premières pratiques du service à la clientèle notamment pour communiquer au client le concept Savane & Mousson
- Rotation à travers les postes de travail d'employé polyvalent
- Apprentissage détaillé du menu et des boissons



Devenir employé polyvalent de restauration

SEMAINE 2 - 35 HEURES

PHASE E-LEARNING 12,5 HEURES

Module 3 : Le service à la clientèle

Partie 1 : La mise en place de l'espace serveur et de la salle avant un service

Partie 2 : L'accueil de la clientèle et la prise de commande

Partie 3 : Les éléments qui permettent une gestion du service réussie

Partie 4 : La gestion d'une table de groupe

Partie 5 : L'encaissement et le départ du client

- Apprentissage des normes d'accueil personnalisé, prise de commandes et service en salle au sein du restaurant
- Mises en situation de service direct avec les clients



Devenir employé polyvalent de restauration

SEMAINE 3 - 35 HEURES

PHASE E-LEARNING 12,5 HEURES

Module 4 : La gestion de la caisse et des procédures

Partie 1 : La gestion de l'outil Connectill pour une gestion des commandes réussie

Partie 2 : Résolutions des problèmes courants liées à l'encaissement

Partie 3 : La procédure de clôture de caisse

- Mises en situation de service direct avec les clients
- Utilisation pratique de l'outil de caisse Connectill
- Enregistrement des commandes et gestion des paiements lors d'une situation de service réelle
- Mises en situation de service direct avec les clients
- Utilisation pratique de l'outil de caisse Connectill
- Enregistrement des commandes et gestion des paiements lors d'une situation de service réelle



Devenir employé polyvalent de restauration

SEMAINE 4 - 35 HEURES

PHASE E-LEARNING 12,5 HEURES

Module 5: La gestion des stocks

Partie 1 : La responsabilité d'employé polyvalent par rapport aux stocks

Partie 2 : Formation à la réalisation d'inventaires et à la gestion des approvisionnements

Partie 3 : Comprendre les techniques pour minimiser les pertes et maximiser la performance du

restaurant

- Mises en situation de service direct avec les clients
- Exercices pratiques de réalisation d'inventaires et de gestion des stocks
- Mise en pratique des techniques pour minimiser les pertes et maximiser l'efficacité de la gestion des approvisionnements



Devenir employé polyvalent de restauration

SEMAINE 5 - 35 HEURES

PHASE E-LEARNING 12,5 HEURES

Module 6 : La gestion de l'hygiène

Partie 1 : Formation à l'hygiène alimentaire et à la sécurité alimentaire

Partie 2 : Conformité aux normes de licences et de permis liés à l'alcool et à la nourriture

Partie 3 : Gestion des situations d'urgence, y compris les incendies et les évacuations

Module 7 : Comprendre les enjeux marketing et de communication lié au poste de serveur

Partie 1 : Services et offres commerciales de Savane & Mousson

Partie 2 : Techniques de ventes additionnelles

Partie 3 : Implication dans la création de contenu pour les réseaux sociaux ou supports

promotionnels

- Apprentissage et mise en pratique des normes d'hygiène alimentaire et de sécurité via l'outil de gestion Hygie
- Mises en situation de service direct avec les clients
- Mise en pratique des techniques de vente additionnelle et promotion des offres spéciales
- Implication dans la création de contenu marketing pour promouvoir la vie du restaurant