

Catalogue des formations 2023



Le centre de formation
L&M est certifié Qualiopi
depuis le 01/10/2020



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Par AFNOR Certification

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

FORMATIONS

SERVICE ET RELATION CLIENT

GESTION DU PERSONNEL

TECHNIQUES METIERS

NOTORIÉTÉ ET
DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

SECURITE ET OBLIGATIONS

Notre Méthode d'Apprentissage

Modalités de positionnement, d'évaluation et de suivi

- Test de positionnement en amont et/ou en début de formation :

Un test de positionnement est réalisé en amont et/ou en début de formation. Il permet au formateur de :

- connaître les attentes des stagiaires (intérêts, enjeux, questionnements...),
- juger des connaissances et des compétences de chacun d'entre eux,
- appréhender les moyens d'apprentissage les plus performants pour chaque stagiaire (visuel, auditif, kinesthésique) afin que le formateur adapte sa présentation et sa pédagogie.

Ce test de positionnement est réalisé sous forme d'entretien, de QCM, de tour de table ou de mise en situation...

- Evaluation des acquis de formation :

Une évaluation individuelle des acquis de formation est réalisée en cours de formation et/ou en fin de formation. Elle permet au formateur de juger du degré de compréhension et d'assimilation des savoirs et des savoir-faire. Cette évaluation est réalisée sous forme de tests, QCM, étude de cas, exercices de mise en situation...

- Attestation de formation et Certificat de réalisation :

Conformément à la réglementation en vigueur, une attestation de formation et un certificat de réalisation seront remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation. Ce document sera établi sur la base des résultats de l'évaluation des acquis.

- Questionnaire de satisfaction et de suivi :

Une enquête de satisfaction à chaud est réalisée en fin de formation auprès des stagiaires et du formateur.

Dans les jours qui suivent la formation, le Laboratoire L&M échange de manière informelle avec le responsable des stagiaires.

Environ 3 ou 4 mois après la formation, un questionnaire de satisfaction et de suivi est envoyé à chaque stagiaire et à leur responsable afin :

- d'évaluer le degré de satisfaction à plus long terme
- de juger de l'utilité de la formation au travers de la mise en œuvre des compétences acquises.

Modalités pédagogiques et techniques

- Modalités pédagogiques :

Une présentation théorique est exposée par le formateur, suivie d'échanges d'expériences avec les apprenants. Des cas pratiques sont effectués sous forme d'études de cas et d'exercices basés sur les objectifs de chacun et sont corrigés de manière collégiale. Une alternance d'apport de connaissances et de cas pratiques sont faits tout au long de la formation. Cependant la méthode active est largement utilisée pour mettre les participants en situation de faire.

Le formateur propose ainsi un apport théorique, transmet les bonnes méthodes, suggère des améliorations et propose des organisations adaptées à chacun puis évalue les acquis.

- Modalités techniques :

Les formations nécessitent des diaporamas, des documents techniques, des vidéos, un ordinateur, un vidéoprojecteur et/ou du matériel spécifique aux techniques métiers (machine sous-vide, logiciels...). Ces modalités techniques sont apportées par le formateur ou déjà existantes et mises à disposition sur le lieu de formation. Ainsi, aucun apport du participant n'est nécessaire.

À la fin de la formation, une copie du support de formation est remise aux stagiaires.

Modalités d'organisation

- Délai d'accès aux formations :

En raison des temps de gestion des dossiers de prise en charge auprès des financeurs, un minimum de 1 mois est nécessaire entre votre inscription à la formation (comprenant la mise à disposition des informations et documents constituant votre dossier) et la réalisation de la formation. La formation doit être réalisée dans un délai de 6 mois à compter de la date d'acceptation de financement par le financeur.

- Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Les locaux du centre de formation du Laboratoire L&M sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour les formations réalisées dans des locaux autres que ceux du centre de formation du Laboratoire L&M, l'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prise en compte.

Toute personne en situation de handicap peut contacter notre référent handicap afin d'analyser les besoins en formation et d'étudier les adaptations possibles à la réalisation de la formation.

- Formation sur mesure :

Afin d'être au plus près de vos enjeux, de votre contexte, de vos spécificités et de vos besoins, le Laboratoire L&M peut développer des formations sur mesure. Ainsi, vous pouvez contacter notre référent administratif afin de lui faire part de votre projet.

Indicateurs de résultats

Sur l'année 2021-2022, le centre de formation a réalisé 310 sessions soit 15490 heures de formation pour 999 stagiaires. 100 % des stagiaires ayant répondu aux enquêtes de satisfaction ont déclaré être satisfaits des formations suivies.

Conditions tarifaires

- Action de développement des compétences en Intra-entreprise :

- 1 jour minimum (7h)
- 60 € net / heure / stagiaire Tarifs applicables jusqu'au 30 Juin 2023

- Action de développement des compétences en Inter-entreprise :

- 1 jour minimum (7h)
- 2 entreprises minimum
- 60 € net / heure / stagiaire Tarifs applicables jusqu'au 30 Juin 2023

Des tarifs spéciaux peuvent être appliqués et présentés sur devis pour des formations :

- réalisées par des formateurs de renom,
- suivies par moins de 5 stagiaires,
- retenues dans le cadre d'appels d'offre de certains OPCO.

Merci de contacter notre référent administratif afin que nous vous établissions un devis adapté à votre établissement et à la formation souhaitée.

Référents du Laboratoire L&M

Référent Administratif :	LEROY Muriel
Référent Technique :	LEROY Fabrice
Référent Pédagogique :	DALET Karine
Référent Handicap :	DALET Karine
Référent Qualité :	DALET Karine



Laboratoire L&M

182 Quai Eugène Cavaignac - 46000 CAHORS

05 65 24 55 55

contact@formationlm.fr

www.formationlm.fr

Sommaire

SECURITE ET OBLIGATIONS

1. Hygiène Alimentaire en Restauration Commerciale DRAAF 2j - 14h / p9 -10
2. Hygiène Alimentaire en Restauration Collective 2j - 14h / p11 -12
3. Hygiène et Sécurité Alimentaire (Formation Action) 2j - 14h / p13 -14
4. Sécurité Alimentaire 2j - 14h / p15 -16
5. Hygiène Alimentaire – Recyclage 1j - 7h / p17 -18
6. Le Bio-Nettoyage et l'Entretien des Locaux 1j - 7h / p19
7. Connaissance des Allergènes Alimentaires 1j - 7h / p20
8. L'Etiquetage selon la Réglementation INCO 1j - 7h / p21
9. Droit du Travail 1j - 7h / p22
10. Permis d'Exploitation d'un Débit de Boisson 3j - 20h / p23
11. Permis d'Exploitation pour les Loueurs de Chambres d'Hôtes 1j - 7h / p24
12. Permis d'Exploitation d'un Etablissement de Vente à Emporter de Boissons Alcooliques la Nuit 1j - 7h / p25
13. Renouvellement du Permis d'Exploitation 1j - 7h / p26
14. Habilitation Electrique B0-H0-H0V (Initial) 1j - 7h / p27
15. Habilitation Electrique B0-H0-H0V (Recyclage) 1j - 7h / p28
16. Habilitation Electrique BS-BE (Initial) 2j - 14h / p29 -30
17. Habilitation Electrique BS-BE (Recyclage) 2j - 14h / p31
18. Habilitation Electrique B2V-BC-BR (Initial) 3j - 21h / p32 -33
19. Habilitation Electrique B2V-BC-BR (Recyclage) 2j - 14h / p34
20. SST : Sauveteur Secouriste au Travail 2j - 14h / p35
21. SST MAC : Maintien et Actualisation des compétences 1j - 7h / p36
22. Gestes et Postures 1j - 7h / p37
23. EPI 1j - 7h / p38

TECHNIQUES METIERS

TECHNIQUES CULINAIRES

24. Optimiser et Innover en Cuisine 2j - 14h / p42
25. Les Entrées Chaudes et Froides 2j - 14h / p43
26. Les Buffets et Cocktails Dinatoires 2j - 14h / p44
27. La Charcuterie sous toutes ses Formes 2j - 14h / p45
28. Cuisiner les Viandes et Volailles 2j - 14h / p46
29. Découpe de Viande 2j - 14h / p47
30. Maîtriser une Bonne Qualité de Coupe – Affutage 1j - 7h / p48
31. Le Poisson sous toutes ses Formes 2j - 14h / p49
32. Les Techniques du Sous-Vide – La Cuisson Basse Température (Niveau I) 3j - 21h / p50 -51
33. Les Techniques du Sous-Vide – La Cuisson Basse Température - La Pasteurisation (Niveau II) 3j - 21h / p52 -53
34. La Cuisine de Bistrot 2j - 14h / p54
35. La Cuisine Régionale 2j - 14h / p55
36. La Cuisine Moléculaire 2j - 14h / p56
37. La Cuisine Végétarienne – Végétalienne – Végan 2j - 14h / p57
38. La Cuisine Diététique - Saine et Equilibrée 2j - 14h / p58
39. La Cuisine du Marché 2j - 14h / p59
40. La Cuisine du Monde 2j - 14h / p60
41. La Cuisine de Prestige 2j - 14h / p61
42. Le Snacking : une Nouvelle Tendance 2j - 14h / p62
43. Pizza 2j - 14h / p63
44. Fonds, Jus et Sauces 2j - 14h / p64 -65
45. Accompagnements et Garnitures 2j - 14h / p66 -67
46. Le Dressage à l'Assiette 2j - 14h / p68
47. Les Plats du Jour à moindre Coût 2j - 14h / p69

TECHNIQUES PATISSIERES – BOULANGERES

48. Optimiser et Innover en Pâtisserie 2j - 14h / p70
49. Mignardises et Buffets Sucrés 2j - 14h / p71
50. Cafés Gourmands et Desserts Express 2j - 14h / p72 -73
51. Les Gâteaux de Voyage 2j - 14h / p74
52. Les Gâteaux de Cérémonie 2j - 14h / p75
53. Les Buches de Noël 2j - 14h / p76
54. Le Travail du Chocolat 2j - 14h / p77

- 55. Le Travail du Sucre 2j - 14h / p78
- 56. Les Viennoiseries 2j - 14h / p79
- 57. Le Pain au Restaurant 2j - 14h / p80
- 58. p81 -82

TECHNIQUES BOISSONS

- 59. Développer sa Culture du Vin 2j - 14h / p83
- 60. Les Accords Mets et Vins 2j - 14h / p84
- 61. La Commercialisation des Vins - Etablir et Développer sa Carte des Vins 1j - 7h / p85
- 62. Mixologie : l'Art des Cocktails Alcoolisés 2j - 14h / p86
- 63. Mixologie : les Cocktails Sans Alcool 1j - 7h / p87
- 64. Les Mises en Scène au Bar : Flair Bartending 3j - 21h / p88
- 65. Barista 3j - 21h / p89
- 66. La Gestion du Bar et le Service 1j - 7h / p90

SERVICE ET RELATION CLIENT

- 67. Les Essentiels du service en Salle (Niveau I) 2j - 14h / p93
- 68. Le Service en Salle (Niveau II) 1j - 7h / p94
- 69. L'Essentiel du Service d'Etage 3j - 21h / p95
- 70. Initiation au Poste de Gouvernante 3j - 21h / p96
- 71. Qualité de Service et Relation Client 3j - 21h / p97
- 72. La Gestion des Conflits : Prévenir et savoir Gérer les Réclamations Clients 2j - 14h / p98

NOTORIETE ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- 73. Les Essentiels de l'Ordinateur, d'Internet et de la Bureautique 3j - 21h / p101 -102
- 74. À la Découverte de Facebook et des Réseaux Sociaux 1j - 7h / p103
- 75. Maîtriser sa E-réputation (Niveau I) 2j - 14h / p104
- 76. Développer sa E-réputation (Niveau II) 3j - 21h / p105
- 77. YIELD Management, les Fondamentaux (Niveau I) 2j - 14h / p106
- 78. YIELD Management (niveau II) 3j - 21h / p107
- 79. Accueil et Vente Additionnelle 3j - 21h / p108

COMPTABILITE

- 80. Les Fondamentaux de la Comptabilité 1j - 7h / p111
- 81. Comptabilité de la Gestion Courante 2j - 14h / p112
- 82. Gestion Comptable, Commerciale et Paie 2j - 14h / p113
- 83. Gestion et Rentabilité en CHR 3j - 21h / p114

GESTION DU PERSONNEL

- 84. Les Clés du Management (Niveau I) 2j - 14h / p117
- 85. Le Management (Niveau II) 3j - 21h / p118
- 86. Formation de formateur 2j - 14h / p119

LANGUES

- 87. Anglais professionnel (Niveau I) 5j - 35h / p 122
- 88. Anglais professionnel (Niveau II) 5j - 35h / p 123 -124
- 89. Anglais professionnel (Niveau III) 5j - 35h / p 125
- 90. Espagnol professionnel (Niveau I) 5j - 35h / p 126
- 91. Espagnol professionnel (Niveau II) 5j - 35h / p 127
- 92. Espagnol professionnel (Niveau III) 5j - 35h / p 128
- 93. Russe professionnel (Niveau I) 5j - 35h / p 129 -130
- 94. Russe professionnel (Niveau II) 5j - 35h / p 131 -132
- 95. Russe professionnel (Niveau III) 5j - 35h / p 133 -134

1



SECURITE ET OBLIGATIONS

1. Hygiène Alimentaire en Restauration Commerciale DRAAF
2. Hygiène Alimentaire en Restauration Collective
3. Hygiène et Sécurité Alimentaire (Formation Action)
4. Sécurité Alimentaire
5. Hygiène Alimentaire – Recyclage
6. Le Bio-Nettoyage et l'Entretien des Locaux
7. Connaissance des Allergènes Alimentaires
8. L'Etiquetage selon la Réglementation INCO
9. Droit du Travail
10. Permis d'Exploitation d'un Débit de Boisson
11. Permis d'Exploitation pour les Loueurs de Chambres d'Hôtes
12. Permis d'Exploitation d'un Etablissement de Vente à Emporter de Boissons Alcooliques la Nuit
13. Renouvellement du Permis d'Exploitation
14. Habilitation Electrique B0-H0-H0V (Initial)
15. Habilitation Electrique B0-H0-H0V (Recyclage)
16. Habilitation Electrique BS-BE (Initial)
17. Habilitation Electrique BS-BE (Recyclage)
18. Habilitation Electrique B2V-BC-BR (Initial)
19. Habilitation Electrique B2V-BC-BR (Recyclage)
20. SST : Sauveteur Secouriste au Travail
21. SST MAC : Maintien et Actualisation des Compétences
22. Gestes et Postures
23. EPI

1 Hygiène alimentaire en restauration commerciale DRAAF



Domaine : SECURITE ET OBLIGATIONS

Thème : HYGIÈNE ALIMENTAIRE

Titre : HYGIENE ALIMENTAIRE EN RESTAURATION COMMERCIALE DRAAF*

Formacode : 21547 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre aux participants d'organiser et de gérer l'activité dans des conditions d'hygiène conformes aux attendus de la réglementation, au service de la satisfaction client

Objectifs pédagogiques

- Identifier les grands principes de la réglementation en relation avec la restauration commerciale
- Analyser les risques liés à une insuffisance d'hygiène en restauration commerciale
- Mettre en œuvre les principes de l'hygiène en restauration commerciale



Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Obligation : Formation obligatoire pour les établissements de restauration commerciale (article L.233-4 du code rural et de la pêche maritime / décret 2011-731 du 24 juin 2011 / Note de Service DGAL du 30-01-2012 / arrêté du 5 octobre 2011).

Recyclage : Périodicité de recyclage de 2 ans recommandée par le Laboratoire L&M

Programme

Aliments et risques pour le consommateur :

- Introduction des notions de danger et de risque.

Les dangers microbiens :

- Microbiologie des aliments : le monde microbien (bactéries, virus, levures et moisissures), le classement en utiles et nuisibles - les conditions de multiplication, de survie et de destruction des microorganismes - la répartition des micro-organismes dans les aliments
- Les dangers microbiologiques dans l'alimentation : les principaux pathogènes d'origine alimentaire - les toxi-infections alimentaires collectives - les associations pathogènes/aliments
- Les moyens de maîtrise des dangers microbiologiques : la qualité de la matière première - les conditions de préparation - la chaîne du froid et la chaîne du chaud - la séparation des activités dans l'espace ou dans le temps - l'hygiène des manipulations - les conditions de transport - l'entretien des locaux et du matériel (nettoyage et désinfection)

Les autres dangers potentiels :

- dangers chimiques (détergents, désinfectants, nitrates...)
- dangers physiques (corps étrangers...)
- dangers biologiques (allergènes...)

Les fondamentaux de la réglementation communautaire et nationale (ciblée restauration commerciale) :

- Notions de déclaration, agrément, dérogation à l'obligation d'agrément
- L'hygiène des denrées alimentaires (réglementation communautaire en vigueur) : principes de base du paquet hygiène - la traçabilité et la gestion des non-conformités - les bonnes pratiques d'hygiène (BPH) et les procédures fondées sur le Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP)
- L'arrêté en vigueur relatif aux règles sanitaires applicables aux activités de commerce de détail
- Les contrôles officiels : direction départementale de la cohésion sociale et de la protection des populations, agence régionale de santé - grilles d'inspection, points de contrôle permanents et ciblés - suites de l'inspection : rapport, saisie, procès-verbal, mise en demeure, fermeture...

Le plan de maîtrise sanitaire :

- Les BPH : l'hygiène du personnel et des manipulations - le respect des températures de conservation, cuisson et refroidissement - les durées de vie (date limite de consommation, date limite d'utilisation optimale)
- les procédures de congélation/décongélation - l'organisation, le rangement, la gestion des stocks
- Les principes de l'HACCP
- Les mesures de vérification (autocontrôles et enregistrements)
- Le GBPH du secteur d'activité spécifié



Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **HYGIÈNE ALIMENTAIRE**

Titre : **HYGIENE ALIMENTAIRE EN RESTAURATION COLLECTIVE**

Formacode : 21547 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux participants d'organiser et de gérer l'activité dans des conditions d'hygiène conformes aux attendus de la réglementation, au service de la satisfaction client**

Objectifs pédagogiques

- Utiliser et perfectionner ses connaissances nécessaires à l'application d'une démarche qualité de type HACCP en restauration collective
- Analyser les risques liés à une insuffisance d'hygiène en restauration collective
- Connaître et appliquer la réglementation en matière d'hygiène



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Recyclage : **Périodicité de recyclage de 2 ans recommandée par le Laboratoire L&M**

Programme

La réglementation applicable à la restauration collective

- Le paquet hygiène
- Les arrêtés nationaux
- Le guide de bonnes pratiques d'hygiène et son utilisation

La méthode H.A.C.C.P. - Définition et principes

Les micros organismes : leur nature, leur développement et les facteurs de risque

Les bonnes pratiques d'hygiène

- Le personnel : hygiène du personnel et lavage des mains, tenues de travail, port des gants, comportement, suivi médical, formation
- Les matières premières : les différentes gammes, risques et bonnes pratiques associées, la réception, le stockage, la durée de vie des produits entamés
- Les locaux : la marche en avant, les circuits, leur utilisation et le plan de nettoyage et désinfection (réglementation, principe, application, actions correctives, contrôle des opérations de nettoyage et désinfection : fiche de suivi et fiche de contrôle)
- Les équipements et matériels : matériaux de constitution, rangement, entretien, maintenance
- Les méthodes de travail : la décongélation, le nettoyage et la décontamination des fruits et légumes, le déconditionnement, le tranchage, les préparations à risque, les procédures spécifiques (cuisson sous vide, stérilisation...)
- Les différentes liaisons (liaison chaude, liaison froide) : principe, exigences, autocontrôles, maintien en température, refroidissement rapide, étiquetage des produits finis, durée de vie des préparations
- Le plan de lutte contre les nuisibles
- La gestion des déchets.

Les autocontrôles et la traçabilité

- Les autocontrôles : les différents types d'autocontrôles, les limites d'acceptabilité, les fréquences pour les différents autocontrôles, les enregistrements, le suivi des non conformités
- La traçabilité : les obligations réglementaires, la traçabilité des autocontrôles, la traçabilité des matières premières, des denrées à tous les niveaux de la chaîne et des produits finis (gestion des étiquetages, des bons de livraison, affichage de l'origine de la viande bovine, identification des produits finis et des produits entamés...), la gestion des plats témoins, procédure d'alerte, les actions correctives



Domaine : SECURITE ET OBLIGATIONS

Thème : HYGIÈNE ALIMENTAIRE

Titre : HYGIENE ET SECURITE ALIMENTAIRE (FORMATION ACTION)

Formacode : 21547 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL (action de formation en situation de travail)

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre aux participants d'organiser et de gérer l'activité dans des conditions d'hygiène conformes aux attendus de la réglementation, au service de la satisfaction client

Objectifs Pédagogiques

- Connaître la législation en vigueur (la méthode HACCP) - Maîtriser et mettre en application les différents procédés (Guide Bonnes Pratiques d'Hygiène - GBPH)
- Amener vers plus d'autonomie - Mettre en place la formation en interne destinée aux personnels des entreprises de l'agro-alimentaire
- Acquérir les capacités nécessaires pour organiser et gérer l'activité dans des conditions d'hygiène conformes aux attentes de la réglementation et permettant la satisfaction



Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Recyclage : Périodicité de recyclage de 2 ans recommandée par le Laboratoire L&M

Programme

Identifier les grands principes de la réglementation :

- Identifier et répartir les responsabilités des opérateurs
- Connaître les obligations de résultat, le contenu du plan de maîtrise sanitaire (PMS), la nécessité des auto-contrôles et de leur organisation

Analyser les risques liés à une insuffisance d'hygiène :

- Repérer et raisonner les risques physiques, chimiques et biologiques, les toxi-infections alimentaires et les risques d'altération microbienne
- Connaître les risques de saisie, de procès-verbaux, de fermeture, de communication négative et de perte de clientèle

Mettre en œuvre les principes de l'hygiène :

- Utiliser le guide de bonnes pratiques d'hygiène (GBPH)
- Organiser la production et le stockage des aliments
- Mettre en place les mesures de prévention nécessaires

Aliments et risques pour le consommateur :

- Les dangers microbiologiques dans l'alimentation, les moyens de maîtrise et les autres dangers potentiels

Les Fondamentaux de la réglementation communautaire et nationale :

- Notions de déclaration, agrément, dérogation
- L'hygiène des denrées alimentaires (règles communautaires)
- Principes de base du paquet hygiène, la traçabilité et la gestion des non-conformités, les bonnes pratiques d'hygiène (BPH), les procédures fondées sur le HACCP

Le plan de maîtrise sanitaire :

- Les BPH : L'hygiène du personnel et des manipulations
- Le respect des températures de conservation, cuisson et refroidissement, les durées de vie (DLC, DDM), les procédures de congélation et de décongélation, l'organisation, le rangement, la gestion des stocks
- Les principes de l'HACCP
- Mesures de vérification (auto-contrôles, enregistrements)
- Le GBPH du secteur d'activité spécifié



Domaine : SECURITE ET OBLIGATIONS

Thème : HYGIÈNE ALIMENTAIRE

Titre : SECURITE ALIMENTAIRE

Formacode : 21547 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre aux participants d'organiser et de gérer l'activité dans des conditions d'hygiène conformes aux attendus de la réglementation, au service de la satisfaction client

Objectifs Pédagogiques

- Connaître la législation en vigueur (la méthode HACCP) - Maîtriser et mettre en application les différents procédés (Guide Bonnes Pratiques d'Hygiène - GBPH)
- Amener vers plus d'autonomie - Mettre en place la formation en interne destinée aux personnels des entreprises de l'agro-alimentaire
- Acquérir les capacités nécessaires pour organiser et gérer l'activité dans des conditions d'hygiène conformes aux attentes de la réglementation et permettant la satisfaction



Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Programme

Identifier les grands principes de la réglementation :

- Identifier et répartir les responsabilités des opérateurs
- Connaître les obligations de résultat, le contenu du plan de maîtrise sanitaire (PMS), la nécessité des auto-contrôles et de leur organisation

Analyser les risques liés à une insuffisance d'hygiène :

- Repérer et raisonner les risques physiques, chimiques et biologiques, les toxi-infections alimentaires et les risques d'altération microbienne
- Connaître les risques de saisie, de procès-verbaux, de fermeture, de communication négative et de perte de clientèle

Mettre en œuvre les principes de l'hygiène :

- Utiliser le guide de bonnes pratiques d'hygiène (GBPH)
- Organiser la production et le stockage des aliments
- Mettre en place les mesures de prévention nécessaires

Aliments et risques pour le consommateur :

- Les dangers microbiologiques dans l'alimentation, les moyens de maîtrise et les autres dangers potentiels

Les Fondamentaux de la réglementation communautaire et nationale :

- Notions de déclaration, agrément, dérogation
- L'hygiène des denrées alimentaires (règles communautaires)
- Principes de base du paquet hygiène, la traçabilité et la gestion des non-conformités, les bonnes pratiques d'hygiène (BPH), les procédures fondées sur le HACCP

Le plan de maîtrise sanitaire :

- Les BPH : L'hygiène du personnel et des manipulations
- Le respect des températures de conservation, cuisson et refroidissement, les durées de vie (DLC, DDM), les procédures de congélation et de décongélation, l'organisation, le rangement, la gestion des stocks
- Les principes de l'HACCP
- Mesures de vérification (auto-contrôles, enregistrements)
- Le GBPH du secteur d'activité spécifié



Domaine : SECURITE ET OBLIGATIONS

Thème : HYGIÈNE ALIMENTAIRE

Titre : HYGIENE ALIMENTAIRE - RECYCLAGE

Formacode : 21547 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre aux participants de perfectionner et d'actualiser leurs connaissances sur les conditions d'hygiène conformes aux attendus de la réglementation, au service de la satisfaction client

Objectifs Pédagogiques

- Connaître la législation en vigueur (la méthode HACCP) - Maîtriser et mettre en application les différents procédés (Guide bonnes pratiques d'hygiène)
- Amener vers plus d'autonomie - Mettre en place la formation en interne destinée aux personnels des entreprises de l'agro-alimentaire
- Acquérir les capacités nécessaires pour organiser et gérer l'activité dans des conditions d'hygiène conformes aux attentes de la réglementation et permettant la satisfaction



Prérequis : Avoir suivi la formation de niveau I et / ou avoir une expérience dans le domaine. Néanmoins, un test d'évaluation de début de stage sera réalisé pour obtenir une photographie du niveau de départ

Recyclage : Périodicité de recyclage de 2 ans recommandée par le Laboratoire L&M

Programme

Rappel d'hygiène élémentaire

- Germes dangereux en restauration
- Les risques sanitaires en cuisine
- Les facteurs du développement microbien

Le contexte réglementaire

La maîtrise de l'hygiène

- Hygiène du personnel
- Maîtrise des opérations de nettoyage et désinfection

La démarche qualité de type HACCP

- Présentation et formalisation de l'HACCP

Les points à risques

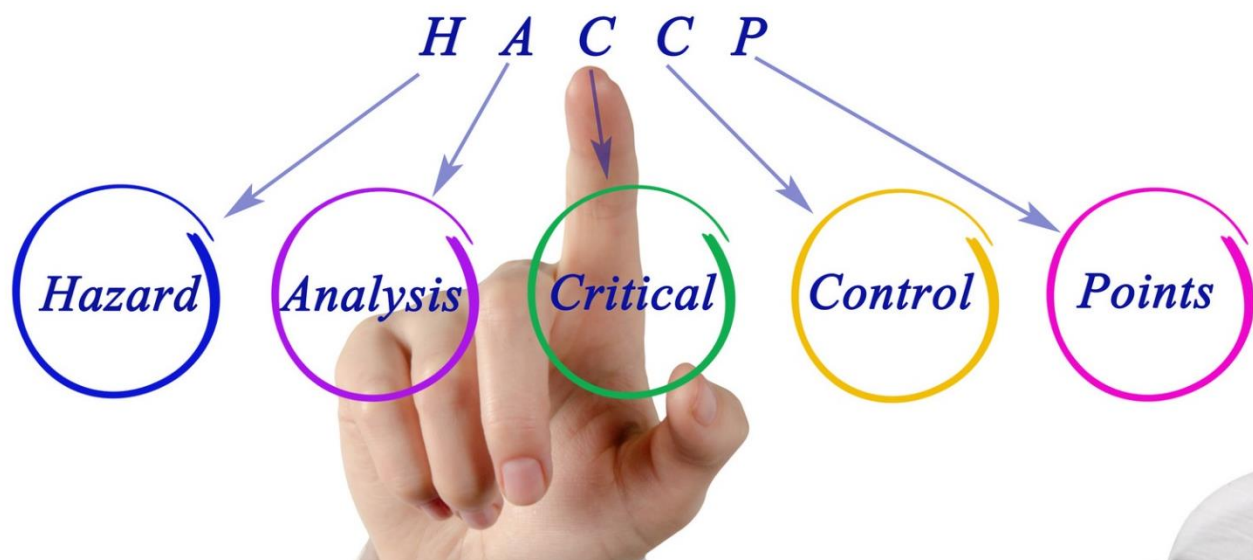
- Contrôles de produits à réception
- La gestion et la maîtrise des températures de stockage, de maintien et de service
- L'autocontrôle microbiologique
- La décongélation / la congélation
- Les durées de conservation (DLC, DDM)
- Les PCEA / la gestion des produits (Manipulations, stockage...)
- Le plan de nettoyage et désinfection

L'application, la vérification et l'évolution du système documentaire

- Rédaction des procédures de travail
- Rédaction des fiches de surveillance
- Détermination des limites critiques

Les actions et mesures correctives

- Température
- Plan de nettoyage
- Réception
- Gestion des descentes en température



Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **NETTOYAGE**

Titre : **LE BIO-NETTOYAGE ET L'ENTRETIEN DES LOCAUX**

Formacode : 42086 NSF : 343

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire ou de l'hôtellerie

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux participants de réaliser des opérations de nettoyage et de désinfection des locaux**

Programme

L'hygiène du personnel et la tenue

- La tenue vestimentaire
- L'hygiène des mains
- Le comportement professionnel

La connaissance de l'environnement de travail

- Les différentes zones et zones à risques
- Le matériel de nettoyage, les produits et leurs spécificités
- La bio-contamination et la contamination croisée
- Les procédures du bio-nettoyage : balayage humide, lavage et désinfection des sols
- Essuyage des surfaces et du mobilier, nettoyage des sanitaires

Technologie des produits et matériels pour l'entretien et la désinfection, ou la décontamination

- Le cercle de Sinner
- Connaissance et utilisation des produits de nettoyage (entretien courant), leur application en toute sécurité
- Connaissance et utilisation des produits de décontamination et de désinfection, dosage et utilisation
- L'échelle des PH, son utilisation
- Comment utiliser un acide, un détergent neutre, un décapant, des désinfectants
- La sécurité et le stockage des produits, l'étiquetage
- Le chariot de nettoyage et de désinfection, son utilisation, son entretien
- Le choix des balais de lavage et de balayage humide, leur entretien et leur bonne utilisation
- Les différents tissus d'essuyage, leur destination, leur entretien
- Les différents tissus de lavage de sols, le lavage à plat, son mode d'utilisation, son entretien
- Le balayage humide, matériel et entretien, gaze à usage unique

Les documents associés au nettoyage

- Les fiches techniques et de sécurité des produits
- Les fiches de poste
- Les protocoles
- La traçabilité

Objectifs pédagogiques

- Prendre conscience du monde microbien
- Analyser l'importance des règles d'hygiène et diminuer les risques de contamination
- Acquérir les techniques du nettoyage et de la désinfection des locaux
- Connaître et appliquer les protocoles



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **REGLEMENTATION INCO**

Titre : **CONNAISSANCE DES ALLERGENES ALIMENTAIRES**

Formacode : 42773 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux participants de mettre en place les obligations relatives aux allergènes conformément à la réglementation**

Programme

Le contexte réglementaire

- Les obligations des entreprises
- La réglementation (INCO) 1169/2011, concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires, les denrées alimentaires préemballées et non-préemballées, s'applique à tous les acteurs de la filière alimentaire
- Le décret n°2015-447 du 17/04/2015 relatif à l'information des consommateurs sur les allergènes et les denrées alimentaires non préemballées

Connaitre et identifier les allergènes

Les 14 allergènes alimentaires

Les allergies et les risques afférents

Différence entre allergie et intolérance

Où trouver les allergènes

Les produits alimentaires et leurs ingrédients

Comment afficher l'information allergène

Trucs et astuces, mise en application des règlements

L'affichage en salle ou sur les lieux de ventes

Objectifs pédagogiques

- Acquérir et perfectionner ses connaissances réglementaires, règlement CE 1169/2011 et décret 2015-447 sur les règles d'étiquetage des allergènes
- Connaître et appliquer les obligations en matière d'étiquetage et d'information dans les établissements
- Connaître et Identifier les allergènes
- Informer les consommateurs



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : SECURITE ET OBLIGATIONS

Thème : REGLEMENTATION INCO

Titre : L'ETIQUETAGE SELON LA REGLEMENTATION INCO

Formacode : 21572 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre aux participants de mettre en place les obligations relatives à l'étiquetage et l'information du consommateur

Programme

Identifier les objectifs de la nouvelle réglementation

- Améliorer la protection du consommateur
- Garantir l'information sur les denrées
- Permettre le bon fonctionnement du marché international
- Prévenir toutes les actions trompeuses.

Savoir « décrypter » une étiquette

- Importance du décryptage d'une étiquette, dénomination, recette, présentation du produit qui donnera des informations : origine, lieu de production, qualité, quantité, propriétés et compositions.
- Réglementation applicable au 13/12/2014.
- Responsabilité de l'exploitant agricole et enjeux/conséquences.

Créer ses propres étiquettes dans le respect de la réglementation

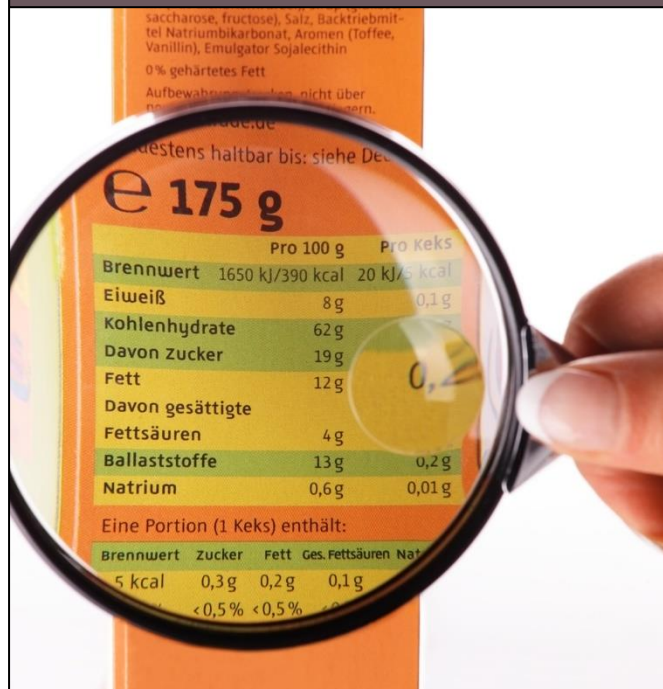
- Les mentions obligatoires aux denrées alimentaires : la lisibilité suivant la nature de l'emballage, déclaration nutritionnelle, l'état physique de la denrée alimentaire, les ingrédients mentionnés, les quantités poids net, poids net égoutté...
- Les mentions complémentaires, date de durabilité minimale d'une denrée alimentaire (DDM), les conditions particulières de conservations et son utilisation, indication du numéro de lot, « pays d'origine ou lieu de provenance »...

Identifier les prochaines règles d'étiquetage

- Informations concernant l'étiquetage nutritionnel : les champs obligatoires qu'il faudra intégrer

Objectifs pédagogiques

- Connaître les obligations en matière d'étiquetage et d'information dans les établissements
- Acquérir et perfectionner ses connaissances réglementaires, règlement CE 1169/2011 et décret 2015-447 sur les règles d'étiquetage et des allergènes
- Connaître et Identifier les allergènes et savoir informer les consommateurs
- Créer des étiquettes dans le respect de la réglementation



Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : SECURITE ET OBLIGATIONS

Thème : GESTION D'ENTREPRISE

Titre : DROIT DU TRAVAIL

Formacode : 13222 NSF : 128

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Direction - Chef de service - Service administratif - Manager

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre aux apprenants d'identifier les spécificités des différents types de contrat, leurs clauses et leurs obligations ainsi que les procédures de rupture et les risques associés

Programme

Dispositions conventionnelles contrats de travail et particularités :

- Le contrat de travail : mentions obligatoires, clauses supplémentaires, classifications, période d'essai...
- Les contrats spécifiques : CDI, CDD, Extras, saisonniers
- Modalités du contrat, maîtriser le droit social
- Le temps de travail
- La durée du travail : répartition du temps et des horaires de travail
- Les heures complémentaires, supplémentaires, les dépassements
- Les repos hebdomadaires, les pauses
- La gestion des jours fériés et des congés payés
- La rémunération du travail :
 - Mode de rémunération
 - Les éléments du salaire
 - La rémunération des apprentis
 - La gratification des stagiaires
- L'obligation de sécurité de l'employeur
- Le document unique
- Les affichages des documents obligatoires
- Formation du personnel à la sécurité

Objectifs Pédagogiques

- Acquérir et mettre en pratique les règles de base en droit du travail
- Maîtriser au mieux les principales dispositions des Conventions Collectives
- Identifier les principales causes de redressement
- Mettre en place les bases d'une gestion du personnel efficace

Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **GESTION HOTEL RESTAURANT BAR**

Titre : **PERMIS D'EXPLOITATION D'UN DEBIT DE BOISSON**

Formacode : 42766 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 20 heures - 3 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Toute personne ayant moins de 10 ans d'expérience professionnelle en qualité d'exploitant et souhaitant déclarer l'ouverture, la mutation, la translation ou le transfert d'un débit de boissons alcoolisées à consommer sur place (café, bar, hôtel, restaurant, centre de loisirs, cabaret, discothèque...)

Nombre de personnes min et max : de 5 à 14 participants en Intra et de 8 à 14 participants en inter

Objectif de la formation : **Informar, sensibiliser et responsabiliser les exploitants de débits de boissons alcoolisées à consommer sur place, par rapport aux obligations relatives à l'ouverture de leur établissement**

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les obligations et les droits des exploitants
- Maîtriser les législations applicables en matière de santé et d'ordre public : prévention et lutte contre l'alcoolisme, protection des mineurs, répression de l'ivresse publique, mais aussi la législation sur les stupéfiants, la vente de tabac, la lutte contre le bruit.

Programme

Présentation liminaire de la formation

- La raison d'être de l'obligation de formation mentionnée au I de l'article R. 3332-4-1 du code de la santé publique
- Présentation du permis d'exploitation

Le cadre législatif et réglementaire

- Les sources de droit et les applications
- La police administrative générale (code général des collectivités territoriales)
- La police administrative spéciale (code de la santé publique)

Les conditions d'ouverture d'un débit de boissons à consommer sur place (café, brasserie, restaurant...)

- Les conditions liées à la personne
- Les conditions liées à la licence
- La vie d'une licence
- Les déclarations préalables à l'ouverture
- Les débits temporaires

Les obligations d'exploitation

- L'établissement
- Les obligations en matière de prévention et de protection de la santé publique et aspects pratiques
- Les obligations en matière de prévention et de protection de l'ordre public et aspects pratiques

Les fermetures administratives et judiciaires

- Les fermetures administratives des Débits de boissons et des Restaurants
- Les fermetures judiciaires des Débits de boissons

Réglementation locale

- Arrêtés préfectoraux et municipaux permettant d'appréhender l'ensemble des obligations départementales concernant les débits de boissons et les restaurants, notamment

L'animation dans les établissements

- Contribution à l'audiovisuel public
- Musique : SACEM et SPRE
- Licence entrepreneur de spectacles

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Agrément : **Le Laboratoire L&M a reçu l'agrément du Préfet du Lot pour dispenser cette formation (arrêté n° DC 2020/015).**

Recyclage : **Périodicité de recyclage fixée par le code de la santé publique L.3332-1-1 : 10 ans**

11 Permis d'Exploitation pour les Loueurs de Chambres d'Hôtes



Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **GESTION HOTEL RESTAURANT BAR**

Titre : **PERMIS D'EXPLOITATION POUR LES LOUEURS DE CHAMBRES D'HOTES**

Formacode : 42766 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

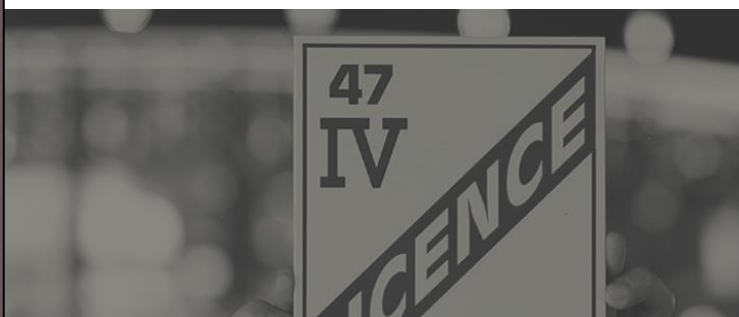
Public cible : Tout futur créateur ou repreneur de chambres d'hôtes

Nombre de personnes min et max : de 5 à 14 participants en Intra et de 8 à 14 participants en inter

Objectif de la formation : **Informer, sensibiliser et responsabiliser les loueurs de chambres d'hôtes aux obligations relatives à l'ouverture de leur établissement**

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les obligations et les droits des loueurs de chambres d'hôtes
- Maîtriser les législations applicables en matière de santé et d'ordre public :
prévention et lutte contre l'alcoolisme, protection des mineurs, répression de l'ivresse publique, mais aussi la législation sur les stupéfiants, la revente de tabac, la lutte contre le bruit.



Programme

Présentation liminaire de la formation

- La raison d'être de l'obligation de formation mentionnée au 2ème alinéa de l'article R. 3332-4-1 du code de la santé publique, adaptée à l'activité spécifique des loueurs de chambres d'hôtes
- Présentation du permis d'exploitation
- Spécificités de l'attestation dite « permis d'exploitation » pour les loueurs de chambres d'hôtes (CERFA n°14407*03)

Le cadre législatif et réglementaire

- Les sources de droit et les applications
- La police administrative générale (code général des collectivités territoriales)
- La police administrative spéciale (code de la santé publique)

Les conditions d'ouverture d'un débit de boissons à consommer sur place (café, brasserie, restaurant...)

- Les conditions liées à la personne
- Les conditions liées à la licence
- La vie d'une licence
- Les déclarations préalables à l'ouverture

Les obligations d'exploitation

- L'établissement
- Les obligations en matière de prévention et de protection de la santé publique et aspects pratiques
- Les obligations en matière de prévention et de protection de l'ordre public et aspects pratiques

Les fermetures administratives et judiciaires

- Les fermetures administratives des Débits de boissons et des Restaurants
- Les fermetures judiciaires des Débits de boissons

Réglementation locale

- Arrêtés préfectoraux et municipaux permettant d'appréhender l'ensemble des obligations départementales concernant les débits de boissons et les restaurants, notamment

L'animation dans les établissements

- Contribution à l'audiovisuel public
- Musique : SACEM et SPRE
- Licence entrepreneur de spectacles

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Agrément : **Le Laboratoire L&M a reçu l'agrément du Préfet du Lot pour dispenser cette formation (arrêté n° DC 2020/015).**

Recyclage : **Périodicité de recyclage fixée par le code du tourisme L.324-4 et de la santé publique L.3332-1-1 : 10 ans**

Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **GESTION HOTEL RESTAURANT BAR**

Titre : **PERMIS D'EXPLOITATION D'UN ETABLISSEMENT DE VENTE A EMPORTER, DE BOISSONS ALCOOLIQUES LA NUIT**

Formacode : 42766 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Toute personne qui souhaite vendre à emporter des boissons alcooliques la nuit entre 22 heures et 8 heures du matin

Nombre de personnes min et max : de 5 à 14 participants en Intra et de 8 à 14 participants en inter

Objectif de la formation : **Informer, sensibiliser et responsabiliser les exploitants d'établissements de vente à emporter de boissons alcooliques, par rapport aux obligations relatives à l'ouverture de leur établissement**

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les obligations et les droits des loueurs des exploitants
- Maîtriser les législations applicables en matière de santé et d'ordre public :
prévention et lutte contre l'alcoolisme, protection des mineurs, répression de l'ivresse publique, mais aussi la législation sur les stupéfiants, la revente de tabac, la lutte contre le bruit.

Programme

Présentation liminaire de la formation

- La raison d'être de l'obligation de formation mentionnée au 3ème alinéa de l'article R. 3332-4-1 du code de la santé publique, adaptée à l'activité spécifique des loueurs de chambres d'hôtes
- Présentation de l'attestation dite permis de vente de boissons alcooliques la nuit

Le cadre législatif et réglementaire

- Les sources de droit et les applications
- La police administrative générale (code général des collectivités territoriales)
- La police administrative spéciale (code de la santé publique)

Les conditions d'ouverture d'un établissement de vente à emporter

- Les formalités administratives
- Les conditions liées à la personne
- Les conditions liées à la licence

Les obligations d'exploitation

- L'établissement de vente de boissons alcooliques la nuit
- Les obligations en matière de prévention et de protection de la santé publique et aspects pratiques
- Les obligations en matière de prévention et de protection de l'ordre public et aspects pratiques

Les fermetures administratives et judiciaires

- Les fermetures administratives des Débits de boissons et des Restaurants
- Les fermetures judiciaires des Débits de boissons

Réglementation locale

- Arrêtés préfectoraux et municipaux permettant d'appréhender l'ensemble des obligations départementales concernant les ventes à emporter y compris la livraison à domicile, notamment

L'animation dans les établissements

- Contribution à l'audiovisuel public
- Musique : SACEM et SPRE
- Licence entrepreneur de spectacles

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Agrément : **Le Laboratoire L&M a reçu l'agrément du Préfet du Lot pour dispenser cette formation (arrêté n° DC 2020/015).**

Recyclage : **Périodicité de recyclage fixée par le code de la santé publique L.3332-1-1 et L.3331-4 : 10 ans**

Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **GESTION HOTEL RESTAURANT BAR**

Titre : **PERMIS D'EXPLOITATION D'UN DEBIT DE BOISSON**

Formacode : 42766 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Toute personne ayant exploité une licence de débit de boisson depuis plus de 10 ans ou toute personne ayant obtenu ou renouvelé son permis d'exploitation depuis moins de 10 ans

Nombre de personnes min et max : de 5 à 14 participants en Intra et de 8 à 14 participants en inter

Objectif de la formation : **Mettre à jour ses connaissances concernant les changements réglementaires liés à la vente d'alcool (dispositions extraites du Code de la Santé Publique) intervenus depuis la formation initiale « permis d'exploitation ».**

Programme

L'environnement juridique des débits de boissons

- Les sources du droit des débits de boissons
- Le code de la santé publique
- La notion de police administrative

Conditions liées à l'ouverture d'un débit de boissons

- Les conditions liées à l'exploitant de l'établissement
- Les conditions liées à la licence d'exploitation d'un débit
- La vie d'une licence

Obligations liées à l'exploitation d'un débit de boissons

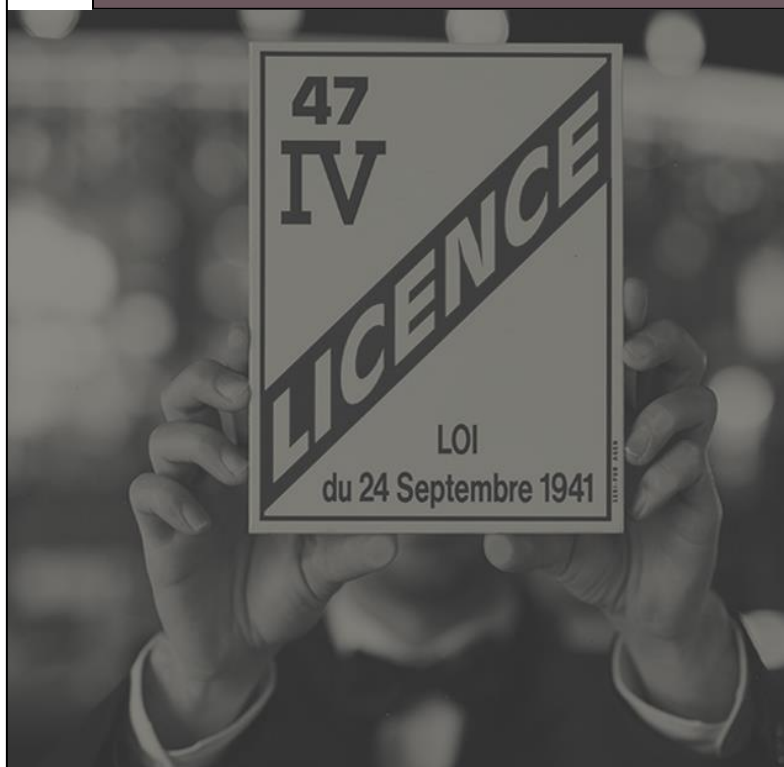
- Les obligations relatives à l'exploitation de l'établissement
- Prévention et protection de la santé publique (mineurs, happy-hours, prix, interdiction de fumer...)
- Prévention et protection de l'ordre public (bruit, alcool...)

Point sur la réglementation locale

- Arrêtés préfectoraux et municipaux en vigueur
- Horaires locaux de fermeture des établissements

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les obligations et les droits des exploitants
- Maîtriser les législations applicables en matière de santé et d'ordre public :
prévention et lutte contre l'alcoolisme, protection des mineurs, répression de l'ivresse publique, mais aussi la législation sur les stupéfiants, la revente de tabac, la lutte contre le bruit.



Prérequis : **Etre titulaire d'un permis d'exploitation de moins de 10 ans. Néanmoins, un test d'évaluation de début de stage sera réalisé pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Agrément : **Le Laboratoire L&M a reçu l'agrément du Préfet du Lot pour dispenser cette formation (arrêté n° DC 2020/015).**

Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **SECURITE ELECTRIQUE**

Titre : **HABILITATION ELECTRIQUE B0-H0-H0V INITIAL**

Formacode : 24049 NSF : 255

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Personnes devant réaliser des travaux d'ordre non électrique dans des locaux d'accès réservé aux électriciens en zone de voisinage simple (ouvriers de chantier BTP, agents commerciaux, maçons, peintres, serruriers, agents de sécurité...).

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Connaitre le risque électrique et savoir mettre en œuvre les procédures de travail en sécurité conformément à la norme NF C 18-510.**

Programme

Module 1 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS) : Thèmes communs formation initiale :

- Grandeurs électriques rencontrées lors des différentes opérations
- Effet du courant sur le corps humain : électrisation, électrocution, brûlure
- Ouvrage ou installations : domaines de tension, limites et reconnaissance des matériels
- Zones d'environnement et leurs limites
- Habilitation : principe, symboles, limites et formalisation
- Prescriptions de sécurité associées aux zones d'environnement et aux opérations
- Protection collective : mesures, équipements et signalisation
- Equipements de travail utilisés (échelles, outils à main...) : risques et mise en œuvre
- Incendies et accidents sur ou près des ouvrages et installations électriques

Module 3 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS) : Thèmes spécifiques B0 H0 H0V exécutant :

- Acteurs concernés par les travaux (rôle et fonction)
- Habilitation indice 0 : limites, analyse des risques et mesures de prévention

Objectifs Pédagogiques

- Enoncer les risques d'accident lors de travaux non électriques en zone de voisinage simple des installations électriques haute (HT) et basse tension (BT)
- Transposer les règles exposées à son activité
- Mettre en application les prescriptions de sécurité de la norme NFC 18-510 lors de travaux non électriques sur les ouvrages électriques et adopter une conduite pertinente en cas d'accident d'origine électrique
- S'assurer de son aptitude à adapter ces prescriptions dans les domaines et les situations propres à son établissement

Selon les résultats acquis lors de cette formation, l'employeur pourra habilitier le travailleur en toute connaissance de cause au niveau d'habilitation visé (B0-H0-H0V)



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **SECURITE ELECTRIQUE**

Titre : **HABILITATION ELECTRIQUE B0-H0-H0V RECYCLAGE**

Formacode : 24049 NSF : 255

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : Personnes devant réaliser des travaux d'ordre non électrique dans des locaux d'accès réservé aux électriciens en zone de voisinage simple (ouvriers de chantier BTP, agents commerciaux, maçons, peintres, serruriers, agents de sécurité...) et possédant une habilitation de moins de 3 ans de niveaux B0-H0-H0V

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Connaitre le risque électrique et savoir mettre en œuvre les procédures de travail en sécurité conformément à la norme NF C 18-510.**

Programme

Module R1 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS) : Thèmes communs recyclage, retour d'expérience

- Analyse des accidents et presque accidents : processus et conséquences avérées ou potentielles
- Pratiques professionnelles
- Effets du courant sur le corps humain : électrisation, électrocution, brûlure
- Habilitation : principe, symboles, limites et formalisation

Module R2 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS) : Recyclage, thèmes spécifiques B0 H0 H0V (exécutant et chargé de chantier)

- Habilitation indice 0 : limites, zones, analyse des risques et mesures de prévention...
- Documents : type et utilisation (pour chargé de chantier uniquement)
- Protection collective : mesures, équipements et signalisation
- Equipements de travail utilisés (échelles, outils à main...) : risques et mise en œuvre
- Incendies et accidents sur ou près des ouvrages et installations électriques

Objectifs Pédagogiques

- Enoncer les risques d'accident lors de travaux non électriques en zone de voisinage simple des installations électriques haute (HT) et basse tension (BT)
- Transposer les règles exposées à son activité
- Mettre en application les prescriptions de sécurité de la norme NFC 18-510 lors de travaux non électriques sur les ouvrages électriques et adopter une conduite pertinente en cas d'accident d'origine électrique
- S'assurer de son aptitude à adapter ces prescriptions dans les domaines et les situations propres à son établissement

Selon les résultats acquis lors de cette formation, l'employeur pourra renouveler l'habilitation du travailleur en toute connaissance de cause au niveau d'habilitation visé (B0-H0-H0V)

LOCAL ELECTRIQUE

Prérequis : **Personne possédant une habilitation de moins de 3 ans suivant NFC 18-510 de niveaux B0-H0-H0V.**

Néanmoins, un test d'évaluation de début de stage sera réalisé pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **SECURITE ELECTRIQUE**

Titre : **HABILITATION ELECTRIQUE BS-BE INITIAL**

Formacode : 24049 NSF : 255

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : Personnes devant réaliser des travaux d'ordre non électrique ou des manœuvres de disjoncteur dans des locaux d'accès réservé aux électriciens ou au voisinage de pièces nues sous tension. Personnes devant effectuer des petits dépannages hors tension (bouton poussoir, ampoule, prise électrique, convecteur, volets roulants, chauffe-eau,...) en basse tension.

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Connaitre le risque électrique et savoir mettre en œuvre les procédures de travail en sécurité conformément à la norme NF C 18-510.**

Objectifs Pédagogiques

- Enoncer les risques d'accident lors de travaux non électriques en zone de voisinage simple des installations électriques haute (HTA) et basse tension (BT)
- Transposer les règles exposées à son activité
- Mettre en application les prescriptions de sécurité de la norme NFC 18-510 lors de travaux non électriques sur les ouvrages électriques et adopter une conduite pertinente en cas d'accident d'origine électrique
- S'assurer de son aptitude à adapter ces prescriptions dans les domaines et les situations propres à son établissement

Selon les résultats acquis lors de cette formation, l'employeur pourra habilitier le travailleur en toute connaissance de cause au niveau d'habilitation visé (BS-BE Manœuvre en BT)



Programme

Module 1 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS) : Thèmes communs formation initiale :

- Grandeurs électriques rencontrées lors des différentes opérations
- Effet du courant sur le corps humain : électrisation, électrocution, brûlure
- Ouvrage ou installations : domaines de tension, limites et reconnaissance des matériels
- Zones d'environnement et leurs limites
- Habilitation : principe, symboles, limites et formalisation
- Prescriptions de sécurité associées aux zones d'environnement et aux opérations
- Protection collective : mesures, équipements et signalisation
- Équipements de travail utilisés (échelles, outils à main...) : risques et mise en œuvre
- Incendies et accidents sur ou près des ouvrages et installations électriques

Module 6 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS) : Thèmes spécifiques aux manœuvres :

- Matériels électriques dans leur environnement : fonction, caractéristiques, identification
- Équipements de protection individuelle : identifier, vérifier, utiliser
- Habilitation lettre « E » : limites (manœuvres permises), analyse des risques et mesures de prévention
- Acteurs concernés par les manœuvres : chargé d'exploitation électrique et chargé de consignation
- Echanges avec le chargé d'exploitation électrique ou le chargé de consignation : informations et documents
- Instructions de sécurité spécifiques aux manœuvres
- NB : les thèmes de ce module doivent être développés différemment suivant le domaine de tension considéré : BT, HTA, HTB

Module 7 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS) : Thèmes spécifiques BS intervention BT élémentaire :

- Limites de l'habilitation « BS »
- Echanges avec le chargé d'exploitation électrique : informations et documents
- Matériels électriques dans leur environnement : fonction, caractéristiques, identification
- Équipements de protection individuelle : identifier, vérifier, utiliser
- Mise en sécurité d'un circuit : pré-identification, séparation, condamnation, VAT et remise sous tension
- Mesures de prévention à appliquer lors d'une intervention BT élémentaire
- Procédures de remplacement / raccordement et instructions de sécurité associées
- NB : Avant de suivre ce module, l'apprenant doit maîtriser les techniques de remplacement et de raccordement sur les installations et matériels sur lesquels il doit intervenir.

Prérequis : **Connaissance de base en électricité. Néanmoins, un test d'évaluation de début de stage sera réalisé pour obtenir une photographie du niveau de départ**

Domaine : SECURITE ET OBLIGATIONS

Thème : SECURITE ELECTRIQUE

Titre : HABILITATION ELECTRIQUE BS-BE RECYCLAGE

Formacode : 24049 NSF : 255

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : Personnes devant réaliser des travaux d'ordre non électrique ou des manœuvres de disjoncteur dans des locaux d'accès réservé aux électriciens ou au voisinage de pièces nues sous tension, ou personnes devant effectuer des petits dépannages hors tension (bouton poussoir, ampoule, prise électrique, convecteur, volets roulants, chauffe-eau,...) en basse tension, possédant une habilitation de moins de 3 ans suivant NFC 18-510 de niveaux BS-BE Manœuvre

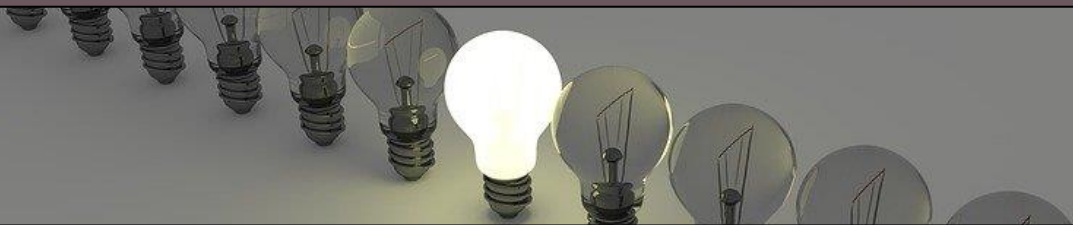
Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Connaître le risque électrique et savoir mettre en œuvre les procédures de travail en sécurité conformément à la norme NF C 18-510.

Objectifs Pédagogiques

- Enoncer les risques d'accident lors de travaux non électriques en zone de voisinage simple des installations électriques haute (HTA) et basse tension (BT)
- Transposer les règles exposées à son activité
- Mettre en application les prescriptions de sécurité de la norme NFC 18-510 lors de travaux non électriques sur les ouvrages électriques et adopter une conduite pertinente en cas d'accident d'origine électrique
- S'assurer de son aptitude à adapter ces prescriptions dans les domaines et les situations propres à son établissement

Selon les résultats acquis lors de cette formation, l'employeur pourra renouveler l'habilitation du travailleur en toute connaissance de cause au niveau d'habilitation visé (BS-BE Manœuvre en BT).



Programme

Module R1 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS) : Thèmes communs recyclage, retour d'expérience

- Analyse des accidents et presque accidents : processus et conséquences avérées ou potentielles
- Pratiques professionnelles
- Effets du courant sur le corps humain : électrisation, électrocution, brûlure
- Habilitation : principe, symboles, limites et formalisation

Module R3 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS) : Recyclage, thèmes spécifiques BS, BE Manœuvre, HE Manœuvre

- Habilitations BS, BE / HE Manœuvre : limites, zones, analyse des risques et mesures de prévention
- Protection collective : mesures, équipements et signalisation
- Equipements de protection individuelle : identifier, vérifier, utiliser
- Equipements de travail utilisés (échelles, outils à main...) : risques et mise en œuvre
- Mesures de prévention à appliquer lors d'une opération
- Mise en sécurité d'un circuit : pré-identification, séparation, condamnation, VAT et remise sous tension (pour BS uniquement)
- Incendies et accidents sur ou près des ouvrages et installations électriques

Prérequis : Posséder une habilitation de moins de 3 ans suivant NFC 18-510 de niveaux BS-BE Manœuvre. Néanmoins, un test d'évaluation de début de stage sera réalisé pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : SECURITE ET OBLIGATIONS

Thème : SECURITE ELECTRIQUE

Titre : HABILITATION ELECTRIQUE B2V-BC-BR ELECTRICIEN - INITIAL

Formacode : 24049 NSF : 255

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : Tout électricien ou électromécanicien chargé d'assurer des travaux, des dépannages, des consignations en basse tension et des interventions ou essais en basse tension

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Connaître le risque électrique et savoir mettre en œuvre les procédures de travail en sécurité conformément à la norme NF C 18-510.

Objectifs Pédagogiques

- Enoncer les risques d'accident lors de travaux non électriques en zone de voisinage des installations électriques haute (HTA) et basse tension (BT)
- Mettre en application les prescriptions de sécurité de la norme NFC 18-510 lors de travaux d'opérations sur les ouvrages électriques, appareillages électroniques en basse tension
- Adopter une conduite pertinente en cas d'accident d'origine électrique
- S'assurer de son aptitude à adapter ces prescriptions dans les domaines et les situations propres à son établissement

Selon les résultats acquis lors de cette formation, l'employeur pourra habiliter le travailleur en toute connaissance de cause au niveau d'habilitation visé (B2V-BC-BR en BT).



Programme

Module 2 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS): Thèmes communs formation initiale :

- Effets du courant sur le corps humain : électrisation, électrocution, brûlure
- Ouvrage ou installations : domaines de tension, limites et reconnaissance des matériels
- Zones d'environnement et leurs limites*Habilitation : principe, symboles, limites et formalisation
- Analyse des risques et mise en œuvre des principes généraux de prévention
- Surveillance des opérations
- Mise en sécurité d'un circuit : mise hors tension, VAT, consignation, mise hors de portée
- Equipements de protection collective : identifier, vérifier, utiliser
- Equipements de protection individuelle : identifier, vérifier, utiliser
- Equipements de travail utilisés (échelle, outils à main...) : risques et mise en œuvre
- Incendies et accidents sur ou près des ouvrages et installations électriques
- NB : les thèmes de ce module doivent être développés différemment suivant le ou les domaines de tension considérés : BTA et HTA, HTB

Module 8 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS): Thèmes spécifiques B1, B1V, B2, B2V, B2V Essai, H1, H1V, H2, H2V, H2V Essai

- Caractérisation des travaux et limites : hors tension, sous tension avec ou sans voisinage
- Chargé de consignation et chargé d'exploitation électrique : rôle, instructions, échange d'informations
- Habilitation : symbole et limites
- Mesures de prévention à appliquer lors des travaux : éliminer le risque, organiser, délimiter, signaler, respecter et faire respecter
- Matériels électriques dans leur environnement : fonction, caractéristiques, identification
- Documents applicables lors de travaux : instructions de sécurité, attestation de consignation, attestation de première étape de consignation, autorisation de travail, avis de fin de travail...
- Equipements de travail utilisés : risque, vérification, identification, utilisation
- Instructions de sécurité pour essais (pour attribut « Essai »)
- Note : les thèmes de ce module doivent être développés différemment suivant le domaine de tension considéré : BT, HTA, HTB

Prérequis : Être qualifié en électricité et posséder un diplôme ou une formation attestant de ces compétences. Néanmoins, un test d'évaluation de début de stage sera réalisé pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : SECURITE ET OBLIGATIONS

Thème : SECURITE ELECTRIQUE

Titre : HABILITATION ELECTRIQUE B2V-BC-BR ELECTRICIEN - RECYCLAGE

Formacode : 24049 NSF : 255

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : Tout électricien ou électromécanicien chargé d'assurer des travaux, des dépannages, des consignations en basse tension et des interventions ou essais en basse tension et possédant une habilitation de moins de 3 ans suivant NFC 18-510

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Connaître le risque électrique et savoir mettre en œuvre les procédures de travail en sécurité conformément à la norme NF C 18-510.

Objectifs Pédagogiques

- Enoncer les risques d'accident lors de travaux non électriques en zone de voisinage des installations électriques haute (HTA) et basse tension (BT)
- Mettre en application les prescriptions de sécurité de la norme NFC 18-510 lors de travaux d'opérations sur les ouvrages électriques, appareillages électroniques en basse tension
- Adopter une conduite pertinente en cas d'accident d'origine électrique
- S'assurer de son aptitude à adapter ces prescriptions dans les domaines et les situations propres à son établissement

Selon les résultats acquis lors de cette formation, l'employeur pourra renouveler l'habilitation du travailleur en toute connaissance de cause au niveau d'habilitation visé (B2V-BC-BR en BT).

Programme

Module R1 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS): Thèmes communs recyclage, retour d'expérience :

- Analyse des accidents et presque accidents : processus et conséquences avérées ou potentielles
- Pratiques professionnelles
- Effets du courant sur le corps humain : électrisation, électrocution, brûlure
- Habilitation : principe, symboles, limites et formalisation

Module R4 (selon NFC 18-510 et ED 6127 INRS): Recyclage, thèmes spécifiques aux symboles autres que (B0, H0, H0V, BS, BE) :

- Zones d'environnement et leurs limites
- Habilitations : limites, analyse des risques et mesures de prévention
- Analyse des risques et mise en œuvre des principes généraux de prévention
- Protection collective : mesures, équipements et signalisation
- Équipements de protection individuelle : identifier, vérifier, utiliser



Prérequis : Etre qualifié en électricité et posséder un diplôme ou une formation attestant de ces compétences et posséder une habilitation de moins de 3 ans suivant NFC 18-510. Néanmoins, un test d'évaluation de début de stage sera réalisé pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : SECURITE ET OBLIGATIONS

Thème : SAUVETAGE SECOURISME TRAVAIL ET RECYCLAGE

Titre : SST : SAUVETAGE SECOURISME DU TRAVAIL

Formacode : 42829 NSF : 344

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : L'ensemble des collaborateurs

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : SST initiale prépare le sauveteur secouriste du travail à intervenir rapidement et efficacement lors d'une situation d'accident du travail dans l'établissement ou dans la profession. Cette formation permet d'acquérir les connaissances pour apporter les premiers secours et les conduites à tenir en attendant l'arrivée des secours.

Objectifs pédagogiques

- Situer le rôle du SST dans et dehors de l'entreprise
- Rechercher les risques et les dangers persistants pour mieux protéger
- Examiner la victime et faire alerter
- Secourir en effectuant l'action appropriée à l'état de la victime.



Programme

- | | |
|--|--|
| • Sauvetage secourisme du travail | • Secourir |
| • Accidents du travail | • Examen de la victime |
| • Rôle du SST | • Effectuer l'action adéquate à son état |
| • Prévention des risques professionnels | • Vérifier le déroulement de l'action |
| • Protéger et Prévenir | • Savoir anticiper |
| • Prévention, recherche des dangers persistants | • Exercices pratiques |
| • Supprimer ou isoler les dangers dans une | • Saignement |
| • Situation de travail | • Arrêt respiratoire |
| • Examiner et Alerter | • Blessé inconscient |
| • Examiner et rechercher les signes de détresse sur la victime | • Fractures |
| • Définir l'ordre des priorités | • Brûlures |
| • Organisation des secours | • Plaies |
| • Choisir la personne la mieux adaptée pour alerter | • Etouffement |
| • Qui informer en fonction de l'organisation de l'entreprise | • Réanimation Cardio pulmonaire |
| | Démonstration défibrillateur automatisé externe sur adulte et enfant |

Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Modalités : Formation réalisée en sous-traitance

Recyclage : Périodicité de recyclage fixée dans le document de référence SST - INRS : 24 mois

Domaine : SECURITE ET OBLIGATIONS

Thème : SAUVETAGE SECOURISME TRAVAIL ET RECYCLAGE

Titre : SST MAC : SAUVETAGE SECOURISME DU TRAVAIL MAINTIEN-ACTUALISATION DES COMPETENCES

Formacode : 42829 NSF : 344

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : L'ensemble des collaborateurs

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Le MAC (Maintien-Actualisation des Compétences) SST a pour but de maintenir les compétences du Sauveteur Secouriste du Travail à un niveau au moins équivalent voir supérieur à celui de sa formation initiale

Programme

- Retour sur les expériences vécues par les stagiaires depuis leurs formations initiales ou leurs recyclages
- Révisions des gestes d'urgence
- Déterminer l'action déduite de l'examen préalable
- La mettre en œuvre
- Vérifier, par observation de la victime, l'atteinte et la persistance du résultat attendu
- Adapter l'action en cas d'apparition de nouveaux signes, jusqu'à l'arrivée des secours spécialisés :
- La victime saigne abondamment
- La victime s'étouffe
- La victime répond, elle se plaint de sensations pénibles et/ou présente des signes anormaux
- La victime répond, elle se plaint de brûlures
- La victime répond, elle se plaint d'une douleur qui empêche certains mouvements
- La victime répond, elle se plaint d'une plaie qui ne saigne pas abondamment
- La victime ne répond pas, elle respire (PLS)
- La victime ne répond pas, elle ne respire pas (Réanimation Cardio-pulmonaire et utilisation du défibrillateur)

Objectifs Pédagogiques

- Renouveler sa carte de Sauveteur Secouriste du travail
- Porter secours et apporter les premiers soins à une victime d'accidents du travail sur le lieu du travail
- Prévenir le risque de "sur-accident" pendant et après l'accident



Prérequis : Être titulaire du certificat SST depuis moins de 24 mois ou avoir actualisé et maintenu ses compétences par un SST MAC depuis moins de 24 mois

Modalités : Formation réalisée en sous-traitance

Recyclage : Périodicité de recyclage fixée dans le document de référence SST : 24 mois

Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **ERGONOMIE GESTES ET POSTURES**

Titre : **GESTES ET POSTURES**

Formacode : 31776 NSF : 311

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : L'ensemble des collaborateurs

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **A l'issue de la formation les apprenants seront capables de maîtriser les principes de base de sécurité et d'économie d'effort pour la manipulation de charges et de gestes et postures au travail.**

Programme

- Les statistiques en termes d'accidents du travail et de maladies professionnelles
- Les notions d'anatomie
- Les facteurs d'usure et de fatigue
- Les techniques de lever-porter de charge
- Les principes d'aménagement des postes de travail
- Cas particuliers

Objectifs Pédagogiques

- Connaître les risques liés aux gestes et postures
- Repérer, dans son poste de travail, les gestes et postures sources de troubles musculosquelettiques
- Connaître et adapter les techniques préconisées en matière de sécurité physique et d'économie d'effort



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **SECURITE ET OBLIGATIONS**

Thème : **SÉCURITÉ INCENDIE**

Titre : **EQUIPIER DE PREMIERE INTERVENTION – EPI**

Formacode : 42872 NSF : 344

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : L'ensemble des collaborateurs

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **A l'issue de la formation les apprenants seront capables d'adopter les bons comportements en cas de situation d'urgence et de manipuler un extincteur sur un départ de feu réel.**

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les principes fondamentaux de lutte contre le feu
- Manipuler un extincteur
- Donner l'alerte
- Adopter le bon comportement en cas d'évacuation



Programme

Sensibilisation du feu

- Les risques de départ de feu, les différentes causes et conséquences
- Le triangle du feu et les modes de propagation

Les outils d'extinction

- Les consignes de sécurité liées à l'utilisation des extincteurs, RIA, couverture anti-feu ...avec les classes de feu

L'évacuation

- La différence entre évacuation et confinement
- Dans quel cas évacuer. Faire alerter ou alerter les secours
- Le dégagement d'une victime dans un milieu enfumé avec les procédures d'ouverture de porte
- Notions sur le SSI et le dispositif d'extinction automatique
- Techniques d'évacuation selon les spécificités de votre structure

Guide file, serre file, responsable d'évacuation

- Définitions en intégrant les missions respectives et spécifiques de chacun
- Rôle du guide file et serre file lors d'une évacuation
- La gestion et le comportement à adopter vis-à-vis des clients, collaborateurs ou entreprises extérieures

Visite du site

- Le balisage, la signalisation et le point de rassemblement
- Assistance sur l'élaboration des consignes d'évacuation

Conduite à tenir face aux situations d'urgence et aux risques majeurs

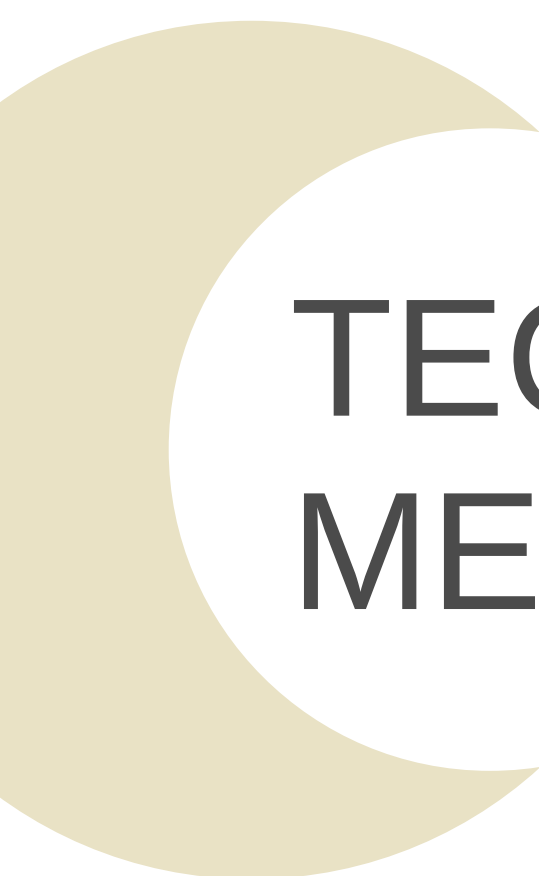
- Plan de mise en sûreté
- Consignes en cas de risques terroriste, d'inondation, de mise à l'abri, météo

Exercices pratiques sur feu avec l'emploi de tous les outils d'extinction

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Recyclage : **Périodicité obligatoire de recyclage selon le chapitre 3.3.6.6 des règles APSAD : 12 mois**

2



TECHNIQUES METIERS

TECHNIQUES CULINAIRES

24. Optimiser et Innover en Cuisine
25. Les Entrées Chaudes et Froides
26. Les Buffets et Cocktails Dinatoires
27. La Charcuterie sous toutes ses Formes
28. Cuisiner les Viandes et Volailles
29. Découpe de Viande
30. Maîtriser une Bonne Qualité de Coupe – Affutage
31. Le Poisson sous toutes ses Formes
32. Les Techniques du Sous-Vide – La Cuisson Basse Température (Niveau I)
33. Les Techniques du Sous-Vide – La Cuisson Basse Température – La Pasteurisation (Niveau II)
34. La Cuisine de Bistrot
35. La Cuisine Régionale
36. La Cuisine Moléculaire
37. La Cuisine Végétarienne – Végétalienne – Végan
38. La Cuisine Diététique - Saine et Equilibrée
39. La Cuisine du Marché
40. La Cuisine du Monde
41. La Cuisine de Prestige
42. Le Snacking : une Nouvelle tendance
43. Pizza
44. Fonds, Jus et Sauces
45. Accompagnements et Garnitures
46. Les Plats du Jour à moindre Coût
47. Le Dressage à l'Assiette

TECHNIQUES PATISSIERES - BOULANGERES

- 48. Optimiser et Innover en Pâtisserie
- 49. Mignardises et Buffets Sucrés
- 50. Cafés Gourmands et Desserts Express
- 51. Les Gâteaux de Voyage
- 52. Les Gâteaux de Cérémonie
- 53. Les Buches de Noël
- 54. Le Travail du Chocolat
- 55. Le Travail du Sucre
- 56. Les Viennoiseries
- 57. Le Pain au Restaurant
- 58.

TECHNIQUES BOISSONS

- 59. Développer sa Culture du Vin
- 60. Les Accords Mets et Vins
- 61. La Commercialisation des Vins - Etablir et Développer sa Carte des Vins
- 62. Mixologie : L'art des Cocktails Alcoolisés
- 63. Mixologie : Les Cocktails Sans Alcool
- 64. Les Mises en Scène au Bar : Flair Bartending
- 65. Barista
- 66. La Gestion du Bar et le Service

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **OPTIMISER ET INNOVER EN CUISINE**

Formacode : 42752 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant d'évoluer vers une cuisine tendance et contemporaine en optimisant la productivité et ses ratios**

Programme

- Connaître ses produits et ceux des régions françaises
- Utiliser les produits locaux, retour vers le goût et le produit
- Comment déstructurer ses recettes traditionnelles
- Retour vers les bases, jus, sauces et préparation de mise en place classique
- Découvrir de nouvelles méthodologies de réalisation et d'envoi
- Révision des taillages, découpes et cuissons
- Organiser son poste et sa mise en place
- Fiches techniques, respect des pesages et des ratios
- Les arts de la Table
- Savoir positionner les ingrédients, quantités, saveurs et couleurs

Objectifs Pédagogiques

- Faire progresser la qualité du goût, de la vue au sein de ses assiettes
- Marquer la différence avec la concurrence
- Assimiler l'esprit d'une cuisine tendance et contemporaine en respectant coûts et ratios
- Maîtriser les techniques, organiser le travail et le dressage adapté pour améliorer la qualité et le rendement



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LES ENTREES CHAUDES ET FROIDES**

Formacode : 42749 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

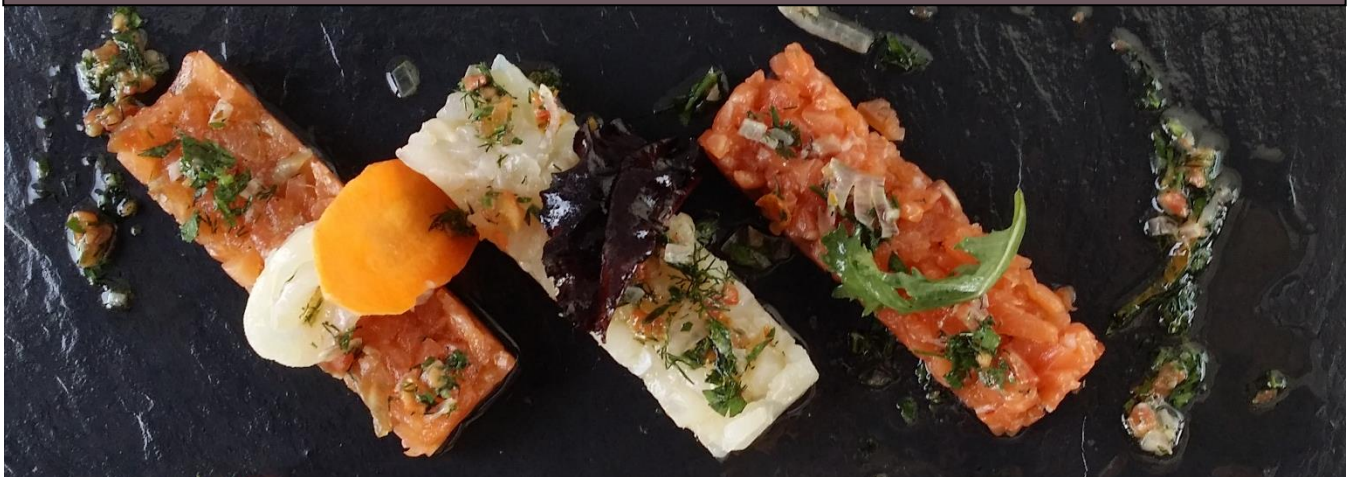
Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant d'évoluer vers des buffets et cocktails dinatoires tendance en variant les goûts, les couleurs, les textures et les formes**

Objectifs Pédagogiques

- Proposer une gamme d'entrées froides et chaudes variées et innovantes
 - Connaître les techniques de fabrication et de présentation
- Créer et réaliser des recettes créatives, contemporaines et originales



Programme

Connaissance du marché et calcul des coûts :

- Analyse de la tendance actuelle et de l'attente de la clientèle
- Réalisation de fiches techniques
- Calcul des prix de revient

Réalisation de recettes d'entrées chaudes et froides :

- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation
- Mise en œuvre des recettes :
 - les techniques de préparation, cuisson et dressage spécifiques aux entrées chaudes et froides
 - utilisation des produits de saison
 - association et équilibre des saveurs, des textures, des cuissons...
 - respect de l'assaisonnement
 - les modes de conservation

La présentation et le service :

- Mettre en valeur les réalisations : couleurs, dressage, contenant...
- Réaliser des présentations rapides, originales, harmonieuses et créatives afin de mettre en valeur les entrées chaudes et froides
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet, froid, chaud...)

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LES BUFFETS ET COCKTAILS DINATOIRES**

Formacode : 42749 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant d'évoluer vers des buffets et cocktails dinatoires tendance en variant les goûts, les couleurs, les textures et les formes**

Programme

Le travail en amont :

- Ambiance, Thèmes, Décors et Accessoires
- Organisation technique et humaine
- Estimation des coûts

Matières premières :

- Connaissance des matières premières (origine, saisonnalité...)
- Critères de fraîcheurs
- Tenues en buffets
- Contrôles

Mise en œuvre des recettes :

Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation.

- Canapés
- Mises en bouche
- Marinades
- Salades
- Terrines
- Mignardises
- Petits fours
- Pickings
- Cakes
- Brochettes
- Verrines ...

Mise en scène et montage d'un buffet :

- Sculptures fruits et légumes
- Détournements originaux d'objets
- Mise en relief
- Graduation des volumes et des Couleurs...

Aspects techniques et réglementaires :

- Congélation et Décongélation
- Durée de vie d'un buffet
- Proximité des consommateurs

Objectifs Pédagogiques

- Maîtriser la préparation technique préalable des buffets et cocktails dinatoires
- Développer des présentations fonctionnelles, artistiques et design de buffets et cocktails dinatoires festifs
- Stimuler sa créativité culinaire



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LA CHARCUTERIE SOUS TOUTES SES FORMES**

Formacode : 21589 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant d'acquérir de l'autonomie dans l'organisation, les gestes, les méthodes de fabrication des charcuteries**

Objectifs Pédagogiques

- Sélectionner les matières premières de qualité
- Utiliser les techniques propres à la charcuterie
- Maîtriser la préparation de produits charcutiers



Programme

Les matières premières :

- Races, origines, labels
- Provenance, circuits d'approvisionnement et filières d'achat
- Critères d'achat

Maîtrise des techniques de préparation, de cuisson et de présentation :

- Vérification du matériel
- Maîtrise des techniques de découpe et de désossage des produits
- Maîtrise des techniques culinaires et application sur différents morceaux (hachage, assaisonnement, mûlée, farce, embossage, saumure, marinade, maturation)
- Maîtrise des moyens et des modes de cuisson
- Connaissance des tendances de consommation
- Maîtrise de la conservation, de la législation en vigueur et de l'étiquetage

Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation.

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **CUISINER LES VIANDES ET LES VOLAILLES**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de maîtriser ses conceptions en variant les goûts, les couleurs, les textures et les formes**

Programme

Les caractéristiques des viandes et des volailles :

- Connaissance des produits : races, origines, labels
- Connaissance de la provenance des produits, des circuits d'approvisionnements et des filières d'achat
- Les différents morceaux des viandes (bœuf, porc, veau, mouton, canards, poulet, poule, pigeon, caille...)
- La qualité des viandes et des volailles
- L'action de la chaleur sur les constituants
- Les goûts de chacune des viandes et des volailles
- Les textures de chacune des viandes et des volailles

Les modes de cuisson des viandes et des volailles :

- Les techniques adaptées aux différentes catégories de viandes et de volailles (cru et marinade, braisé, lutage ou en cocotte, sous vide, basse température, sauté, poêlé, grillé, poché, rôti, ragout, à la sonde, confits...)

L'accord des saveurs :

- Les garnitures et les accompagnements (légumes, fruits, herbes, féculents, légumes secs, céréales)
- Les assaisonnements : les aromates, les épices et les condiments

Réalisation de recettes de viandes et de volailles:

- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation
- Mise en œuvre des recettes:
 - les techniques de préparation (habiller, découper, parer, piquer, barder, ficeler, manchonner, désosser...)
 - Les techniques de cuisson
 - Les techniques de dressage spécifiques aux viandes
 - Les modes de conservation

La présentation et le service :

- Mettre en valeur les réalisations : couleurs, dressage, contenant...
- Réaliser des présentations rapides, originales, harmonieuses et créatives
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet, froid, chaud...)

Objectifs Pédagogiques

- Identifier les critères de qualité des viandes et des volailles
- Maîtriser les différents types de cuisson
- Réaliser des marinades et des farces appropriées
- Savoir réaliser et accorder des sauces, des jus et des garnitures adaptées



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **DECOUPE DE VIANDE**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant d'acquérir les connaissances et les gestes pour une bonne qualité de coupe.**

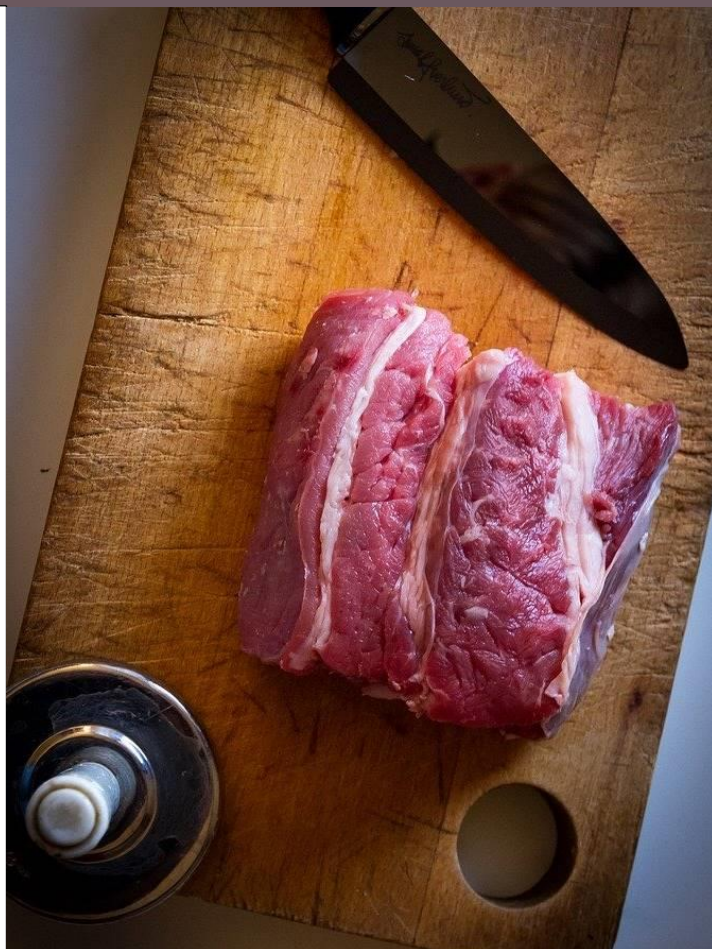
Objectifs Pédagogiques

- Identifier les différents morceaux de l'anatomie du bœuf, du porc, des volailles ...
- Utiliser et maîtriser les gestes techniques de désossage, la découpe et le parage de viande
- Découper en fonction du type de valorisation
- Utiliser les techniques d'affûtage et d'affilage des couteaux et savoir les utiliser et les entretenir

Programme

- Connaître ses produits et ceux des régions françaises
- Sécurité au poste
- Règles d'Hygiène
- Maîtrise de l'anatomie de la viande, reconnaissance des différentes parties à valoriser
- Technologie de la viande
- Prévoir la découpe en fonction de l'usage (charcuterie, grillade ...)
- Découpe de type charcuterie
- Reconnaissance des morceaux de détail
- Découpe de type grillade, gigot
- Affûtage, Affilage et Entretien des couteaux
- Utilisation des machines à risques
- Organisation du travail autour du couteau

Les pièces découpées et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation.



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES METIERS**

Thème : **ENTRETIEN MATERIEL**

Titre : **MAÎTRISER UNE BONNE QUALITE DE COUPE - AFFUTAGE**

Formacode : 23097 NSF : 251

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL - MIXTE**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant d'acquérir les techniques nécessaires à l'entretien des couteaux, pour assurer une bonne qualité de coupe**

Programme

Analyse des pratiques :

- Contenu
 - Evaluer les points forts et les points faibles pour décider des moyens à
 - Mettre en œuvre.
 - Savoir choisir un couteau en fonction de la dureté des aciers.
- Méthodes / moyens
 - Présentation en salle
 - Mise en pratique sur l'affûteuse.

Affûtage / Affilage :

- Contenu
 - Descriptif des différents angles d'affûtage.
 - Comment choisir une affûteuse
 - Maîtriser l'affûtage et son vocabulaire (Polissage, alignement, évidage, émouillage)
 - Maîtriser les angles d'affilage
 - Comment choisir un affileur
 - Reconnaître les effets bénéfiques sur les conditions et la qualité du travail
- Méthodes / moyens
 - Présentation en salle
 - Mise en pratique

Objectifs Pédagogiques

- Maîtriser le pouvoir de coupe des lames
- Assurer la qualité du travail
- Réduire les risques de T.M.S et les accidents de travail



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LE POISSON SOUS TOUTES SES FORMES**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de mettre en valeur les différents poissons au travers de recettes traditionnelles et créatives.**

Programme

Connaissance des produits :

- Les variétés de poissons
- La saisonnalité, les accords...
- La provenance, les circuits d'approvisionnement et les filières d'achat
- Connaissance des labels
- Connaissance des critères objectifs d'achat

Réalisation de recettes de poissons :

- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation
- Mise en œuvre des recettes :
 - Les techniques de préparation (écaillage, vidage, découpe...)
 - La cuisson (poché, vapeur, grillé, basse température...)
 - Le dressage spécifique à la catégorie d'établissement
 - Utiliser des produits de saison
 - Associer et d'équilibrer des saveurs, des textures, des cuissons...
 - Respecter l'assaisonnement
 - Définir les modes de conservation

La présentation et le service du poisson :

- Réaliser des présentations adaptées à l'établissement et au service
- Mettre en valeur des réalisations : couleurs, dressage, contenant...
- Réaliser des présentations rapides, originales, harmonieuses et créatives afin de mettre en valeur les entrées chaudes et froides
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet, froid, chaud...)

Objectifs Pédagogiques

- Connaître le poisson
- Sélectionner et acheter des poissons de qualité
- Savoir cuisiner le poisson et adapter un accompagnement autour des recettes innovantes
- Appliquer un dressage à l'assiette simple et efficace



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LES TECHNIQUES DU SOUS-VIDE - LA CUISSON BASSE TEMPERATURE (NIVEAU I)**

Formacode : 42791 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de maîtriser les différentes techniques de cuisson (sous-vide et basse température) dans un but qualitatif, économique et organisationnel**

Objectifs Pédagogiques

- Améliorer la qualité des prestations en préservant la qualité organoleptique et gustative des produits
- Utiliser et maîtriser une machine sous-vide
- Découvrir et maîtriser les différentes techniques de cuisson "basse température" et "sous-vide"



Programme

PRESENTATION GENERALE

- **Intérêt du sous-vide et de toutes ses possibilités :**
 - Développement de toutes les possibilités du sous-vide (traiteurs, banquets, cuisines différées, menus de grande production...)
 - Mise en place / gain de temps
 - Augmentation du temps de garde des produits dans votre établissement
 - Les stockages / la gestion des excédents (restes)
- **Présentation du matériel de la chaîne sous vide :**
 - Poste de travail et son environnement
 - La machine sous vide, principe et fonctionnement
 - La cellule de refroidissement et autres possibilités
 - La capacité de stockage, les chambres froides positives et négatives
 - La remise en température, les différentes techniques et matériels
 - Les différentes poches, leurs choix, le stockage, les ustensiles
- **Mise en œuvre théorique du sous-vide et de la machine :**
 - Les phénomènes physiques, rapport dépression température et ses problèmes
 - Le fonctionnement manuel et automatique
 - La mise en poche
 - Les soudures
- **Principes et utilisation de la cuisson basse température**
- **La conservation des produits :**
 - Crus -Cuits, refroidis
 - La cuisson sous vide (Basse température) -Le sous-vide partiel à chaud
 - La flash pasteurisation

MISE EN ŒUVRE PRATIQUE

- La mise sous-vide des produits par catégorie
- Mise en poche et étiquetage de :
 - Aliments peu fragiles
 - Aliments fragiles / démonstration de la réinjection de gaz
 - Problèmes des farces et des aliments aérés
 - Les viandes et poissons marinés
 - Cuisson de plus de 12 heures
 - Viande avec os / viande avec excès de gras
 - Viande blanche / volaille
 - Viande en sauce/sautée
 - Cuisson en bocal sous vide.
 - Les légumes crus et cuits
 - Les fruits cuits.
 - Les fruits marinés par pression

APPLICATION DANS VOTRE CUISINE

- La conservation
- Les cuissons basses températures / respect des points de cuisson et onctuosité
- Démonstration de la cuisson au thermomètre
- Comparaison avec des recettes traditionnelles (Perte de poids, temps de cuisson...)
- Les fiches techniques et la préparation d'un menu 100% sous vide avec fiches techniques

Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation.



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire.** Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LES TECHNIQUES DU SOUS-VIDE - LA CUISSON BASSE TEMPERATURE – LA PASTEURISATION (NIVEAU II)**

Formacode : 42791 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL - MIXTE**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire pratiquant déjà les techniques du Sous-Vide ou ayant suivi la formation " Les techniques du sous-vide – La cuisson basse température Niveau I "

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de parfaire et d'approfondir sa maîtrise des différentes techniques de cuisson (sous-vide - basse température) et de la pasteurisation dans un but qualitatif, économique et organisationnel**

Objectifs Pédagogiques

- Améliorer la qualité des prestations en préservant la qualité gustative des produits
- Maîtriser les différentes techniques de cuisson Basse température et Sous-vide
- Maîtriser les techniques de Pasteurisation

Programme

PRESENTATION GENERALE

- Rappels théoriques du sous-vide et étude des bases technologiques et d'hygiène
- Action de la chaleur sur les aliments – du pompage – imprégnation – temps de garde et pasteurisation
- Utilisation de la chaine sous-vide – mise en place – soudure – utilisation de nouveaux fours – placement de la sonde
- Démonstration du phénomène physique – Fonctionnement automatique et manuel – Entretien – Réinjection de gaz
- Etude des fiches techniques sous-vide et basse température

...



Programme (...suite)

LES BESOINS DE L'ENTREPRISE

- Recensement des besoins de l'entreprise
- Réalisation des besoins
 - Apprentissage et réalisation des protocoles sur les produits et les différentes techniques désirées
 - Etablissement de fiches techniques
 - Apprentissage de la débactérisation (légumes et épices)

CUISSON / PASTEURISATION DE NUIT à 63-70°C – 8 à 16h

- Application à la production
- Pasteurisation du surplus de production ou mise en place

LA FLASH PASTEURISATION

- Maîtrise de la pasteurisation des plats composés d'éléments pré-cuits
- Etude et utilité de la flash pasteurisation

PASTEURISATION D'ELEMENTS SURGELES

- Aliments mis en poche surgelés et pasteurisés

CUISSON / PASTEURISATION DE NUIT à 80°C – 8 à 16h

- Production différée / flash pasteurisation
- Protocole de remise en température
- Aliments aérés
- Cuisson basse température viande et légumes mélangés

CUISSON / PASTEURISATION COURTES de 10 min à 6h

- Pasteurisation d'éléments crus (viandes, poissons, légumes, destinés à une garde de 8 jours à 3 semaines)
- Cuisson / Pasteurisation courtes sur des produits déjà cuits ou acceptant une cuisson entre 80 et 95°C
- Cuisson à 63°C sur des produits à cuisson rapide

Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation.



Prérequis : Avoir suivi la formation de Niveau I et/ou avoir une expérience dans le domaine. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LA CUISINE DE BISTROT**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de proposer une carte de bistrot**

Objectifs pédagogiques

- Proposer une gamme d'entrées et de plats basés sur des produits du terroir de qualité, la saison et les traditions culinaires du bistrot
- Maîtriser les différents types de cuisson, accorder les saveurs et sublimer les plats
- Créer et imaginer des recettes créatives, contemporaines, originales, simples et à faible coût
- Diversifier une carte

Programme

Connaissance des produits :

- Les recettes de terroir : base de la cuisine de bistrot
- La saisonnalité, le terroir
- Les accords
- Les matières premières simples et peu onéreuses, à forte valeur ajoutée
- La provenance des produits, les circuits d'approvisionnements locaux et les filières d'achat
- Les labels
- Les nouvelles tendances

Les techniques professionnelles :

- Préparation et réalisation des recettes pour une mise en place et une production rapide
- La revisite des recettes traditionnelles
- Les modes de cuisson adaptés aux produits
- La conservation des produits

Les associations des produits :

- Les associations de goût et de texture
- Les assaisonnements
- Les sauces

Réalisation de recettes de bistrot :

- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation (œufs pochés, tête de veau, le bœuf en sauce, les abats...)
- Mise en œuvre des recettes :
 - Les techniques de préparation, de cuisson et de dressage Association et équilibre des saveurs, des textures, des cuissons...
 - Respect de l'assaisonnement
 - Les modes de conservation

La présentation et le service :

- Mettre en valeur les réalisations : couleurs, volume, dressage, contenant...
- Le dressage moderne et créatif
- Le service



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LA CUISINE REGIONALE**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de proposer une carte régionale**

Programme

Connaissance des produits :

- Les produits locaux
- Les tendances actuelles
- Le terroir
- Méthodes de conservation
- La saisonnalité
- Les accords
- Les circuits d'approvisionnement
- Les labels
- Comment sélectionner des produits de qualité

Les techniques professionnelles :

- Les modes de préparation des produits :
 - Décontamination et nettoyage
 - Découpes et mises en valeur : incidence des taillages sur l'extraction des saveurs
- Les modes de transformation (gratin, marinade, farce, flan, mousseline...)
- Les modes de cuisson (poêlé, sous vide, basse température, étuvé, plancha, braisé, rôti, frit, confit...)
- La revisite des recettes traditionnelles régionales
- Les associations de produits régionaux
- Les associations de goût et de texture des garnitures et des accompagnements (classiques, sucrés, exotiques, d'autrefois, régionaux, tendances...)
- Les accords garnitures – accompagnements – mets - sauces

Réalisation de recettes régionales :

- Les recettes, le nombre et la thématique régionale seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation
- Mise en œuvre des recettes :
 - Mise en place les techniques de préparation, de cuisson et de dressage
 - Association et équilibre des saveurs, des textures, des cuissons...
 - Respect des assaisonnements
 - Les modes de conservation

La présentation et le service :

- Mettre en valeur les réalisations : couleurs, volume, dressage, contenant...
- Réaliser des présentations rapides, originales, harmonieuses et créatives afin de mettre en valeur les mets
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet, froid, chaud...)

Objectifs pédagogiques

- Proposer une gamme de recettes régionales variées et innovantes
- Accorder les saveurs et sublimer les plats pour mettre en valeur des produits à faible coût d'achat
- Maîtriser les différents types de cuisson et de présentation
- Créer et imaginer des recettes créatives, contemporaines, originales et simples afin de diversifier une carte



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LA CUISINE MOLECULAIRE**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant d'acquérir des techniques de cuisine moderne et moléculaire**

Objectifs pédagogiques

- Connaître et réaliser des techniques modernes et actuelles de dressage à l'assiette par la discipline de la gastronomie moléculaire
- Apporter de la valeur ajoutée à la création de mets par :
 - des présentations créatives
 - des éléments gustatifs surprenants via des visuels et des textures innovantes
 - des nouvelles techniques, de nouvelles saveurs, de nouvelles sensations

Programme

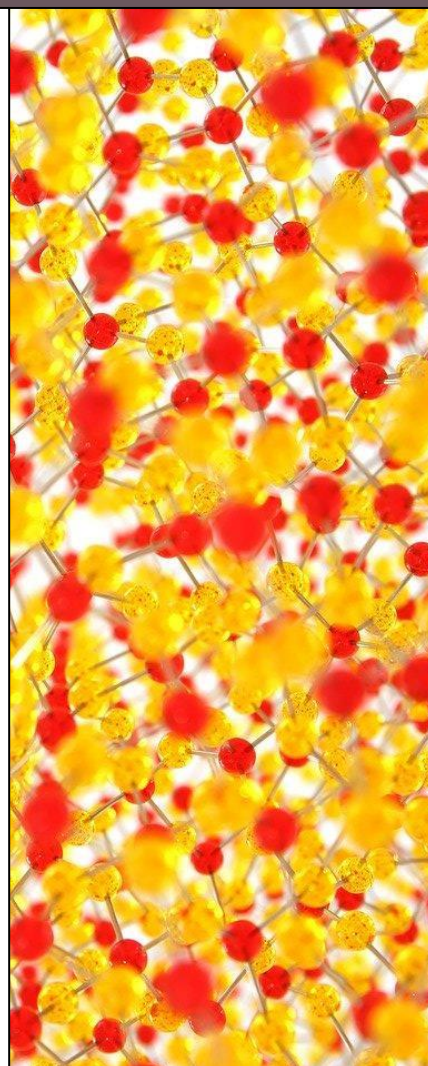
Présentation générale

- Intérêt de la cuisine moléculaire et de toutes ses possibilités :
 - Présentation des différents ingrédients
 - Objectifs des techniques et d'apports visuels/gustatifs à l'assiette
 - Plus-value des produits et des mets
 - Gestion des mises en place et des pratiques
- Présentation du matériel et des techniques sucrées / salées :
 - Poste de travail et environnement.
 - Le matériel nécessaire, principe et fonctionnement
 - La conservation des préparations selon l'additif utilisé (sous-vide, surgélation...)
 - La capacité de stockage et l'utilisation au moment de l'envoi
 - Les différentes techniques, leurs choix, le stockage, les ustensiles
- Mise en œuvre des techniques moléculaires :
 - Compréhension des phénomènes physiques
 - Compréhension du fonctionnement des quantités à utiliser
 - Le matériel pour créer
 - Compréhension de la matière.

Application en cuisine

- Réalisation de sphérification (solide)
- Réalisation de sphérification inversée (liquide)
- Réalisation de gélification élastique
- Réalisation de gel cassant
- Réalisation d'émulsions
- Réalisation de coagulation de protéine d'œuf.
- Réalisations de préparations au siphon

Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LA DECOUVERTE DE LA CUISINE VEGETARIENNE – VEGETALIENNE - VEGAN**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de proposer une nouvelle offre de mets Végétariens, Végétaliens ou Végans pour répondre à la demande grandissante**

Programme

- Définition des termes : végétarien, végétalien, végan
- Les spécificités de ce public : attentes et préoccupations des clients
- Comment intégrer des plats végétariens, végétaliens ou végans dans sa carte
- Construire un menu végétarien, végétalien ou végan
- Proposition de recettes
- Comment proposer un menu équilibré sans protéines animales
- Découverte des protéines végétales (les lentilles, le quinoa, le soja sous toutes ses formes, boulgour, les céréales complètes, le tofu...)
- Les substituts au lait de vache et aux produits laitiers (laits végétaux, crème de soja, margarine, les huiles...)
- Calcul prix de revient, ratio
- Hygiène des fruits et des légumes

Objectifs Pédagogiques

- Connaître les nouvelles habitudes alimentaires et les particularités de cette clientèle
- Développer son offre commerciale
- Proposer des produits et des recettes adaptés
- Augmenter son chiffre d'affaires



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LA CUISINE DIETETIQUE – SAINE ET EQUILIBREE**

Formacode : 42773 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL - MIXTE**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de diversifier sa carte avec des plats diététiques**

Objectifs pédagogiques

- Sélectionner et acheter des matières premières de qualité
 - Maîtriser les fondamentaux de la diététique
- Diversifier sa carte en y ajoutant des plats et des menus diététiques
 - Maîtriser les techniques de réalisation et de cuisson



Programme

Connaissance des produits et des fondamentaux de la diététique :

- Connaissance des produits, des circuits d'approvisionnement et des filières d'achat
- Connaissance des labels
- Connaissance des critères objectifs d'achat
- Connaissance des fondamentaux de la diététique

Maîtrise des techniques de préparation, de cuisson, de présentation :

- Maîtrise des notions de base de la diététique
- Connaissance des tendances de consommation et d'équilibre alimentaire dans le respect des goûts
- Maîtrise des techniques culinaires et application
- Maîtrise des modes de cuisson à privilégier pour réaliser un plat diététique (cuisine vapeur, etc...)
- Maîtrise de la conservation
- Dressage et mise en valeur des produits culinaires diététiques

Réalisation des recettes diététiques :

- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LA CUISINE DU MARCHÉ**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de proposer des plats adaptés à la saison**

Programme

Connaissance des produits de saison :

- Les produits et leurs classifications
- Les tendances actuelles
- Terroir
- Méthodes de conservation
- Les accords
- Les circuits d'approvisionnement
- Les labels
- Comment sélectionner des produits de qualité

Les techniques professionnelles :

- Les modes de préparation des produits
- Les modes de transformation (gratin, marinade, farce, flan, mousseline...)
- Les modes de cuisson (poêlé, sous vide, basse température, étuvé, plancha, braisé, rôti, frit, confit...)

Les associations des mets :

- Les associations de goût et de texture
- Les accords garnitures – accompagnements – mets - sauces

Réalisation de recettes de saison :

- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation
- Mise en œuvre des recettes :
 - Les techniques de préparation, de cuisson et de dressage
 - Association et équilibre des saveurs, des textures, des cuissons...
 - Respect des assaisonnements
 - Les modes de conservation

La présentation et le service :

- Mettre en valeur les réalisations : couleurs, volume, dressage, contenant...
- Réaliser des présentations rapides, originales, harmonieuses et créatives afin de mettre en valeur les mets
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet, froid, chaud...)

Objectifs pédagogiques

- Connaître les techniques de fabrication et de présentation, accorder les saveurs et sublimer les plats
- Maîtriser les différents types de cuisson
- Créer et imaginer des recettes créatives, contemporaines, originales et simples
- Diversifier une carte



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LA CUISINE DU MONDE**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL - MIXTE**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de proposer des plats créatifs autour de la cuisine du monde**

Programme

Connaissance des matières premières :

- Les produits
- Les tendances actuelles
- Pays et Terroir
- Méthodes de conservation
- Les accords
- Les circuits d'approvisionnement
- Les labels
- Comment sélectionner des produits de qualité

Les techniques professionnelles :

- Les modes de préparation des produits
- Les modes de transformation
- Les modes de cuisson

Les associations des mets :

- Les associations de goût et de texture
- Les accords garnitures – accompagnements – mets - sauces

Réalisation de recettes de saison :

- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation
- Mise en œuvre des recettes :
 - Les techniques de préparation, de cuisson et de dressage
 - Association et équilibre des saveurs, des textures, des cuissons...
 - Respect des assaisonnements
 - Les modes de conservation

La présentation et le service :

- Mettre en valeur les réalisations : couleurs, volume, dressage, contenant...
- Réaliser des présentations rapides, originales, harmonieuses et créatives afin de mettre en valeur les mets
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet, froid, chaud...)

Objectifs pédagogiques

- Connaître les techniques de fabrication et de présentation, accorder les saveurs et sublimer les plats
- Maîtriser les différents types de cuisson
- Créer et imaginer des recettes créatives, contemporaines, originales et simples
- Diversifier une carte



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LA CUISINE DE PRESTIGE**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de proposer des plats élaborés avec des produits nobles (foie gras, truffe...)**

Objectifs pédagogiques

- Sélectionner et acheter des matières premières de qualité
- Diversifier sa carte avec des plats haut de gamme
- Maîtriser les techniques de réalisation et de cuisson
- Mettre en valeur les réalisations



Programme

Présentation du produit phare :

- Choix du produit : histoire, saisonnalité, terroir, texture, prix...
- Provenance du produit : origine, circuit d'approvisionnement, filières d'achat
- Les labels et les appellations

Maîtrise des techniques de préparation, de cuisson et de présentation :

- Maîtrise des modes de stockage, conditionnement et conservation du produit
- Connaissance des tendances de consommation dans le respect du goût
- Maîtrise des techniques culinaires
- Maîtrise des modes de cuisson
- Association des textures et des goûts
- Mise en valeur du produit et des plats

Réalisation d'une déclinaison de recettes à base du produit phare :

- Réalisation de recettes choisies en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LE SNACKING : UNE NOUVELLE TENDANCE**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL - MIXTE**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de maîtriser ses conceptions en variant les goûts, les couleurs, les textures et les formes, avec une offre chaude et froide**

Programme

- Création de sandwiches innovants en goût, apparences, textures
- Mélange du liquide au solide : gaspacho, soupe, smoothie, salade, tarte...
- Comment utiliser uniquement des produits frais pour une offre de qualité
- Savoir utiliser les méthodes de mise en place, organisation d'envoi et régénération
- Comment créer une mise en scène et utiliser le jetable élégamment
- Les classiques en pâtisserie revus pour une consommation sur le pouce
- Le suivi des réclamations : un outil de gestion commerciale
- Respect des ratios et de fiches techniques

Objectifs Pédagogiques

- Innover et proposer des ventes additionnelles à toute heure en conservant les classiques
- Savoir capter les attentes de la clientèle actuelle
- S'adapter aux nouvelles contraintes de temps et d'envoi
- Proposer une offre sucrée de qualité en snacking



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **PIZZA**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant d'acquérir des techniques de pizzaiolo**

Objectifs pédagogiques

- Sélectionner les matières premières de qualité
- sublimer vos Pizzas en associant harmonieusement les mets, accompagnements et en diversifiant des garnitures originales
- Maîtriser les techniques de réalisation et de cuisson pour gagner en vitesse et améliorer la qualité de la pâte ainsi que des garnitures
- Mettre en valeur les productions pour optimiser la vente

Programme

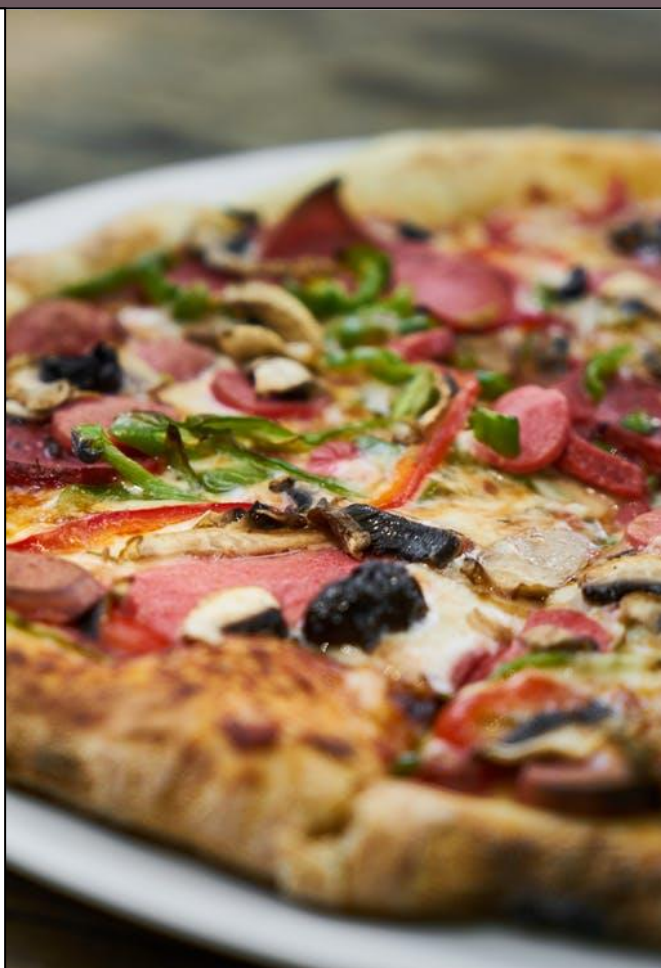
Connaissance des produits :

- Connaissance des produits : saisonnalité, histoire, terroir, accords, etc...
- Connaissance de leur provenance, des circuits d'approvisionnement et des filières d'achat
- Connaissance des critères objectifs d'achat

Maîtrise des techniques de préparation, de cuisson, de présentation :

- Travail sur la vitesse de Façonnage des pâtes à Pizza
- Apprentissage et Fabrication des différentes sortes de Pizza (Calzone, Pate fine, Pate au Levain...)
- Apprentissage de la chronologie des opérations de fabrication
- Fabrication des sauces et Huiles aromatiques (Sauce tomate, sauce blanche, huile pimentée)
- Apprentissage des différentes méthodes d'étalage et de mise en forme des disques
- Gestion des cuissons
- Les pizzas desserts
- Les pizzas enfants
- Techniques de présentations, pour faire la différence

Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **FONDS, JUS ET SAUCES**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de maîtriser l'élaboration de fonds, de jus et de sauces pour sublimer leurs plats**

Objectifs Pédagogiques

- Classifier et différencier les fonds, jus et sauces selon leurs caractéristiques techniques de fabrication et identifier les modes de liaison classiques
 - Utiliser les règles de fabrication et de conservation des fonds et sauces
 - Réaliser des fonds traditionnels des sauces brunes, blanches et des jus
 - Améliorer et personnaliser des fonds semi-élaborés

Programme

Connaissance des fonds, des jus, des sauces et des émulsions :

- La classification selon leurs caractéristiques techniques de fabrication :
 - les fonds blancs, bruns
 - les jus
 - les fonds de braisage
 - les liaisons
 - les sauces liées
 - les fumets
 - les coulis
 - les bouillons
 - les réductions
 - les glacés
 - les nages
 - les consommés
 - les émulsions chaudes et froides...
- Le choix des matières premières de qualité :
 - produits frais
 - produits semi-élaborés
 - produits élaborés
- Les modes de liaisons (amidon, réduction, texturant, gélifiant...)
- Les tendances actuelles



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Programme (. . . Suite)

Les règles de fabrication et de conservation :

- Les fonds et jus de base, glaces, demi-glaces (vinaigrette, béarnaise, béchamel ...)
- Les sauces mères émulsionnées (mayonnaise, hollandaise...)
- Les sauces à base de légumes et de fruits
- Les sauces à base de carcasses de viandes, poissons et crustacés
- Les marinades
- Les épices, condiments et aromates
- Les siphons chauds et froids...

Les associations :

- Les associations de gout et de texture pour valoriser les mets
- L'aspect des sauces et les couleurs
- La présentation

Réalisation de recettes:

- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation. Exemples de recettes :
 - Lancement en cuisson d'un fond brun de volaille, d'un fond blanc de volaille, d'un jus d'agneau et d'un fumet de poisson sur une base de fabrication traditionnelle.
 - Amélioration et personnalisation d'un fond brun de volaille, d'un fond blanc de volaille semi élaborés
 - Réalisation des sauces de bases de la cuisine classique : les veloutés, fond brun lié, glace, demi glace, béchamel, sauce tomate.
 - Réalisation d'une sauce ragout : Navarrin d'agneau
 - Réalisation de sauces par déglacage : poulet chasseur
 - Réalisation d'une sauce vin blanc poisson par réduction : filet de sole sauce vin blanc
 - Réalisation d'une sauce d'une sauce brune aux fruits : magret de canard à l'orange
- La mise en œuvre des recettes permettra :
 - de mettre en place les techniques de préparation et de dressage spécifiques
 - de rechercher des consistances et de textures de sauces adéquates
 - d'associer et d'équilibrer des saveurs, des textures...
 - de respecter l'assaisonnement
 - de définir les modes de conservation
 - de comparer entre un produit semi-élaboré améliore, un produit simplement réhydraté et un produit traditionnel

La présentation et le service :

- Mettre en valeur les réalisations : couleurs, volume, dressage, contenant...
- Réaliser des présentations rapides, originales, harmonieuses et créatives afin de mettre en valeur les mets
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet, froid, chaud...)



Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **ACCOMPAGNEMENTS ET GARNITURES**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de maîtriser l'élaboration et l'association des garnitures et des accompagnements**

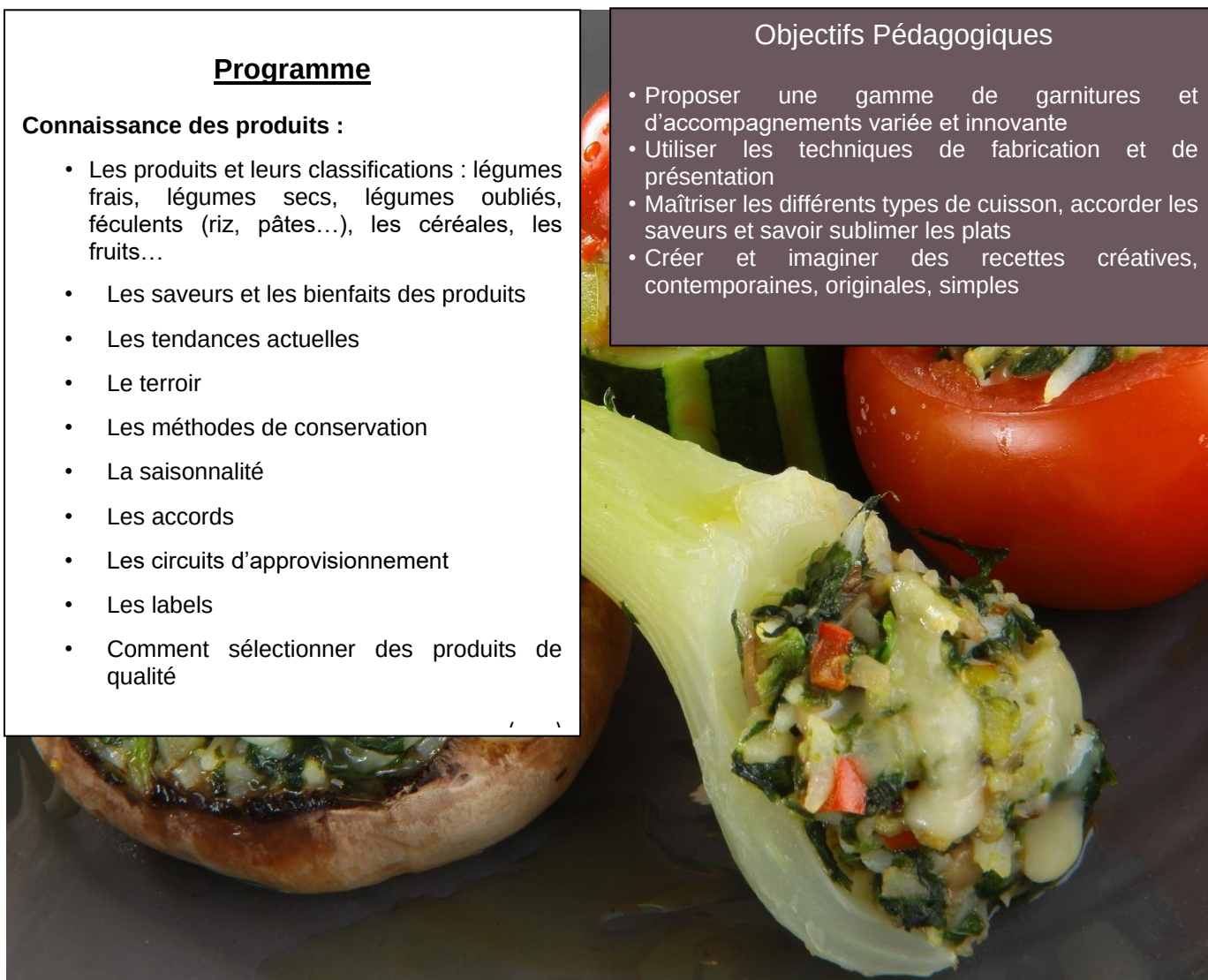
Programme

Connaissance des produits :

- Les produits et leurs classifications : légumes frais, légumes secs, légumes oubliés, féculents (riz, pâtes...), les céréales, les fruits...
- Les saveurs et les bienfaits des produits
- Les tendances actuelles
- Le terroir
- Les méthodes de conservation
- La saisonnalité
- Les accords
- Les circuits d'approvisionnement
- Les labels
- Comment sélectionner des produits de qualité

Objectifs Pédagogiques

- Proposer une gamme de garnitures et d'accompagnements variée et innovante
- Utiliser les techniques de fabrication et de présentation
- Maîtriser les différents types de cuisson, accorder les saveurs et savoir sublimer les plats
- Créer et imaginer des recettes créatives, contemporaines, originales, simples



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Programme (. . . suite)

Les techniques professionnelles :

- Les modes de préparation des produits :
 - Décontamination et nettoyage
 - Découpes et mises en valeur : incidence des taillages sur l'extraction des saveurs
- Les modes de transformation (gratin, marinade, farce, flan, mousseline...)
- Les modes de cuisson (poêlé, sous vide, basse température, étuvé, plancha, braisé, rôti, frit, confit...)

Les associations des garnitures et des accompagnements :

- Les associations de goût et de texture (classiques, sucrés, exotiques, d'autrefois, régionaux, tendances...)
- Les accords avec les mets et les sauces

Réalisation de recettes de garnitures et d'accompagnements :

- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation
- Mise en œuvre des recettes :
 - Techniques de préparation, de cuisson et de dressage spécifiques aux garnitures et aux accompagnements
 - Association et équilibre des saveurs, des textures, des cuissons...
 - Respect de l'assaisonnement
 - Les modes de conservation

La présentation et le service :

- Mettre en valeur les réalisations : couleurs, volume, dressage, contenant...
- Réaliser des présentations rapides, originales, harmonieuses et créatives afin de mettre en valeur les mets
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet, froid, chaud...)



Domaine : **TECHNIQUES CULINAIRES**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LE DRESSAGE A L'ASSIETTE**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de maîtriser les techniques de dressage à l'assiette**

Programme

- Evolution des attentes clients
- Comprendre l'intérêt du dressage et du visuel dans la perception d'un plat
- Les règles de dressage, le 3D, les codes couleur, les contenants...
- Choisir et/ou réaliser les différents éléments de décoration
- Acquérir, maîtriser des gestes
- Créer des coulis, des huiles faciles à préparer
- Utiliser l'agar agar pour les gelées froides ou chaudes
- Épaissir des coulis au xanthane
- Créer des consistances croustillantes pour le volume des assiettes
- Travail des garnitures pour les superpositions

Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires.

Objectifs Pédagogiques

- Réaliser les techniques de dressage à l'assiette
- Apporter de la valeur ajoutée aux assiettes par des présentations créatives, colorées et en jouant sur les volumes et les contenants
- Choisir les bons contenants et appréhender des gestes simples pour valoriser les recettes



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire.** Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : **TECHNIQUES METIERS**

Thème : **CUISINE**

Titre : **LES PLATS DU JOUR A MOINDRE COUT**

Formacode : 42742 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de connaître et appliquer les techniques de gestion quotidienne des matières premières de sa cuisine**

Programme

La gestion des achats

- La maîtrise et la composition des coûts
- La prévision et la rotation des stocks
- Le choix des produits
- Appréhender la prévision des quantités
 - En fonction de la volumétrie par plat
 - En fonction du grammage par personne
 - En fonction de la saisonnalité
 - En fonction des réservations
- Programmer ses commandes et maîtriser les délais fournisseurs

La gestion des stocks

- La valorisation des stocks
- Les coûts de stockage
- Maîtriser la rotation des stocks
- La durée de vie des produits

Les inventaires

- Règles et finalités des inventaires
- Différentes méthodes d'inventaires
- L'analyse des résultats et les plans d'actions

Objectifs Pédagogiques

- Maîtriser et contrôler les coûts
- Maîtriser et contrôler les stocks
- Maîtriser l'organisation du travail



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES PATISSIERES ET BOULANGERES**

Thème : **PATISSERIE**

Titre : **OPTIMISER ET INNOVER EN PATISSERIE**

Formacode : 21528 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de proposer une nouvelle offre de desserts et de pâtisserie en optimisant sa productivité**

Objectifs Pédagogiques

- Sélectionner, respecter et valoriser les matières premières
- Améliorer la qualité des pâtisseries en maîtrisant les techniques de fabrication, de cuisson, d'assemblage et de montage
- Diversifier son offre en élaborant de nouvelles recettes de pâtisserie



Programme

Approvisionnement en produits :

- Connaissance des produits : saisonnalité, histoire, terroir, accords, etc...
- Connaissance de leur provenance, des circuits d'approvisionnement locaux et des filières d'achat
- Connaissance des labels : AOC, label rouge, AB, etc...
- Connaissance des critères objectifs d'achat
- Connaissance des critères objectifs d'achat

Découverte des techniques de préparation et de réalisation :

- Optimiser l'utilisation de matériel spécifique
- Acquérir les techniques essentielles pour travailler la matière première définie en amont
- Savoir décliner une même préparation pour obtenir différents produits finis
- Apprendre à allier préparations classiques et originalité en associant différentes sortes de textures et de saveurs pour créer un équilibre gustatif (fondant, craquant, amer, sucré, salé...)
- Réalisation et cuisson de différentes pâtes et biscuits
- Réalisation de différents appareils (mousses, crèmes, crémeux, inserts ...)
- Maîtriser les diverses techniques de montage (en cadre, en cercle, en moule ...)
- Réalisation des différents éléments de décoration et de présentation
- Optimisation des outils et des coûts liés à la présentation individuelle

Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES PATISSIERES ET BOULANGERES**

Thème : **PATISserie**

Titre : **MIGNARDISES ET BUFFETS SUCRES**

Formacode : 21528 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de réaliser des mignardises et de constituer un buffet sucré**

Objectifs Pédagogiques

- Elaborer des recettes originales de mignardises sucrées
- Maîtriser les préparations culinaires sucrées, chaudes et froides
- Organiser le travail de production de buffets
- Mettre en valeur des produits



Programme

Connaissance produits, approvisionnement, portions et grammages :

- Connaissance des produits : saisonnalité, histoire, terroir, accords, etc...
- Connaissance de leur provenance, des circuits d'approvisionnement et des filières d'achat
- Connaissance des critères objectifs d'achat
- Connaissance des portions et grammages

Connaissance des techniques de transformation :

- La conservation des produits
- Réalisation et association de différentes textures
- Maîtrise du matériel spécifique (siphon, poches ...)
- Accords et assemblage : comment valoriser la matière première
- Décliner une même préparation pour obtenir différents produits finis
- Le dressage d'un buffet sucré attrayant :
 - Contenants : jetable, verre, porcelaine
 - Couleurs : harmonie et contraste

Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES PATISSIERES ET BOULANGERES**

Thème : **PATISSERIE**

Titre : **CAFE GOURMAND ET DESSERTS EXPRESS**

Formacode : 21528 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de comprendre l'emploi des bases pâtissières pour optimiser les saveurs du café gourmand et du dessert express**

Objectifs Pédagogiques

- Recenser et analyser les attentes des clients
- Connaître le rôle des produits fondamentaux constituant les bases pâtissières et accorder les différents éléments d'un café gourmand :
 - Identifier les structures d'équilibre
 - Maîtriser l'harmonie des saveurs
- Valoriser le visuel de présentation pour un dressage simple et rapide
- Élaborer un panier de pâtissier (pâtes, crèmes, mousses, appareils, fruits, chocolat, ...)



Programme

Etude du Café Gourmand et des Desserts Express

- Attente et positionnement des établissements des participants
- Analyse des tendances actuelles et des attentes des clients

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Programme (... suite)

Le panier du Café Gourmand et des Desserts Express

- Les différentes pâtes :
 - texture friable, structure feuilletée, structure moelleuse, crémeuse, biscuit, à structure liquide, à base de chocolat ...
 - Technique d'élaboration
 - Pratiques de mise en place et de conservation
 - Les cuissons
- Les épices en pâtisserie
 - Recensement identitaire
 - Recherche d'accords des saveurs
- Les crèmes de base
 - Accords et valorisation des saveurs
- Les appareils de base
 - Techniques de préparation
- Les fruits
 - Techniques de transformation, de conservation
 - Pratiques d'emploi et recherche d'association des saveurs
- Les sauces, coulis et topping
 - Techniques d'élaboration et d'emploi
- Les autres produits
 - Techniques d'élaboration et de conservation (guimauve au fruit, au chocolat ...)

Présentation et design du Café Gourmand et des Desserts Express

- Contenants : jetable, verre, porcelaine
- Couleurs : harmonie et contraste
- Recherche de présentations rapides et simples

Travaux d'application

- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires. Ces recettes seront basées sur :
 - Les tendances actuelles (épicées, légères et innovantes...)
 - Le goût, les contrastes des saveurs, la texture, le visuel
 - La cohérence avec les desserts de la carte
 - Les pratiques de mises en place et de montages faciles.



Domaine : **TECHNIQUES PATISSIERES ET BOULANGERES**

Thème : **PATISSERIE**

Titre : **LES GATEAUX DE VOYAGE**

Formacode : 21528 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de maîtriser la fabrication d'une gamme de gâteaux de voyage**

Objectifs Pédagogiques

- Sélectionner et acheter les matières premières (sourcing)
- Dynamiser et diversifier la présentation et la décoration des desserts
- Acquérir les techniques nécessaires à l'élaboration de gâteaux de voyage
 - Mettre en valeur les produits

Programme

Connaissance des produits :

- Les produits, la saisonnalité, le terroir
- Les tendances actuelles
- Méthodes de conservation
- Les matières premières
- Les circuits d'approvisionnement
- Comment sélectionner des produits de qualité

Les techniques professionnelles en pâtisserie :

- Les techniques
- Les astuces et tour de main
- La garde des produits, appareils ou produits finis
- Gestes pratiques et rapides

Les associations de produits :

- Les associations de goût et de texture des gâteaux

Réalisation de recettes pour les gâteaux de voyage :

- Réalisation de pâtes de base (pains d'épices, Cake sucré, Cake salé, Meringue, Moelleux, Noix et chocolat...)
- Les dérivés possibles des pâtes de bases
- Réalisation des appareils :
 - Assortiment de différentes garnitures
 - Glaçage et finition
 - Technique de fruits confits

La présentation et le service :

- Mettre en valeur les réalisations : couleurs, volume, dressage, contenant...
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet, froid, chaud...)

Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires.



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES PATISSIERES ET BOULANGERES**

Thème : **PATISSERIE**

Titre : **LES GATEAUX DE CEREMONIE**

Formacode : 21528 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de réaliser un assortiment de gâteau de cérémonie pour diverses occasions (mariage, baptême...).**

Objectifs Pédagogiques

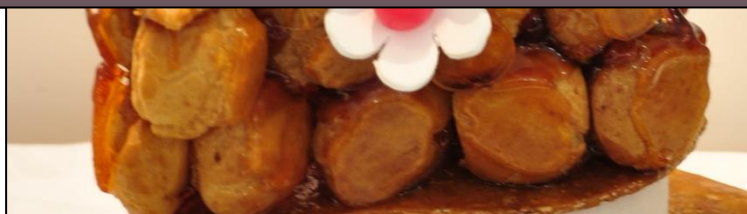
- Réalisation d'une pièce artistique à partir d'un croquis
- Création de montages commerciaux et pièces de vitrine à thème
- Valorisation des volumes et des couleurs, maîtrise des techniques de modelage et moulage

Programme

Connaissance des produits :

- Les produits
- Les tendances actuelles
- Méthodes de conservation
- La saisonnalité
- Le terroir
- Les matières premières simples et peu onéreuses, à forte valeur ajoutée
- Les circuits d'approvisionnement
- Comment sélectionner des produits de qualité

Les techniques, les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires **et de la**



Les techniques professionnelles en pâtisserie :

- Tableau de température pour le chocolat
- Techniques de décors en Pastillage, de moulages et de collages.
- Réalisation de croquembouches, macarons ...
- Préparation des socles, masquage de glace royale et de la pâte à sucre
- Travail de décors à la poche et douille avec glace royale
- Travail de décors au cornet
- Décor pâte à sucre effet matelassé, gros nœud, rubans, roses...
- Socle de présentation en glace royale et pastillage
- Travail de la nougatine

Les associations de produits :

- Les associations de goût et de texture des desserts (Classiques, sucrés, exotiques, d'autrefois, régionaux, tendances...)

Réalisation de recettes de gâteaux de cérémonie :

- Dressage pâte à choux, cuisson, glaçage caramel et sucre grain
- Montage du croquembouche avec ou sans cône

La présentation et le service :

- Mise en valeur des réalisations : couleurs, volume, dressage, contenant...
- Montage d'une pièce artistique.
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet, froid, chaud...)



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES PATISSIERES ET BOULANGERES**

Thème : **PATISSERIE**

Titre : **LES BUCHES DE NOEL**

Formacode : 21528 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRESENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de proposer une gamme de Bûches de Noël en optimisant sa productivité et ses ratios.**

Programme

Connaissance des produits :

- Les matières premières
- Les tendances actuelles
- La saisonnalité
- Le terroir
- Les accords
- Les circuits d'approvisionnement
- La sélection de produits de qualité

Les techniques professionnelles en pâtisserie :

- Les modes de préparation des produits :
 - Décontamination et nettoyage des fruits
 - Découpes et mises en valeur des produits
- Les modes de transformation (les pâtes, les crèmes, les mousses, les ganaches...)
- Les modes de cuisson – les pochages de fruits
- Les modes de conservation
- Le montage des bûches : inserts, glaçage, enrobage...
- La revisite des recettes traditionnelles
- Les coulis

Les associations de produits :

- Les associations de goût et de texture
- Les accords entre pâtisserie – coulis - fruits

Réalisation de recettes de bûches de Noël :

- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation
- Mise en œuvre de recettes :
 - mise en place des techniques de préparation, de cuisson et de dressage
 - association et équilibrer des saveurs, des textures, des cuissons...
 - les modes de conservation

La présentation et le service :

- Mettre en valeur les réalisations : couleurs, volume, dressage, contenant...
- Réaliser des présentations rapides, originales, harmonieuses, créatives et festives afin de mettre en valeur les bûches de Noël
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet, froid, chaud...)

Objectifs Pédagogiques

- Proposer une gamme de bûches de Noël variées et innovantes
- Utiliser les techniques de fabrication et de présentation
- Créer et imaginer des bûches de Noël créatives, contemporaines, originales et festives
- Accorder les saveurs et sublimer les bûches de Noël



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES PATISSIERES ET BOULANGERES**

Thème : **PATISserie**

Titre : **LE CHOCOLAT**

Formacode : 21528 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRESENTIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de construire des décors ou des réalisations chocolatées**

Objectifs Pédagogiques

- Connaître les spécificités des chocolats (blanc, noir, au lait) et les courbes de tempérage
- Maîtriser les techniques pour fondre, tempérer et travailler le chocolat
- Maîtriser les techniques de fabrication, de moulage, d'assemblage et de montage des chocolats
- Optimiser les présentations en travaillant sur l'esthétique et le visuel des créations et savoir les conserver



Programme

Approvisionnement en produits :

- Connaissance des produits : saisonnalité, histoire, terroir, accords, etc...
- Connaissance de leur provenance, des circuits d'approvisionnement locaux et des filières d'achat
- Connaissance des labels
- Connaissance des critères objectifs d'achat

Découverte des techniques de préparation et de réalisation :

- Optimiser l'utilisation de matériel spécifique
- Acquérir les techniques essentielles pour travailler la matière première
- Montage de différents chocolats du plus simple au plus élaboré
- Cuisson et moulage des différents types de chocolats (blanc, noir, au lait)
- Utilisation de la bombe à froid pour réaliser l'assemblage des pièces
- Maîtriser les diverses techniques de coloration et de pulvérisation du chocolat
- Réalisation des différents éléments de décoration et de présentation
- Optimisation des outils et des coûts liés à la présentation individuelle
- Les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES PATISSIERES ET BOULANGERES**

Thème : **PATISSERIE**

Titre : **LE TRAVAIL DU SUCRE**

Formacode : 21528 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL - MIXTE**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agroalimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de sublimer la présentation de ses desserts par le travail du sucre**

Objectifs Pédagogiques

- Dynamiser et diversifier la présentation et la décoration des desserts
 - Acquérir les techniques nécessaires au travail du sucre d'art
 - Maîtriser les différentes cuissons du sucre
- Apprendre à réaliser des décors et des supports de présentation en sucre d'art

Programme

Connaissance du produit :

- Les composants :
 - Les sucres
 - Les adjuvants (crème de tarte, glucose, isomalt, etc...)
 - Les colorants
 - Les ajouts
 - Associations et accords des composants
- Le matériel et son utilisation
- Les procédés et leurs cuissons :
 - Les bases indispensables de la pratique
 - Connaissance et démonstration des différentes cuissons
 - Les différences entre méthodes traditionnelles et innovantes

Réalisation de bases et de pièces de prestige en sucre :

- Maîtrise des techniques de travail du sucre :
Les techniques de travail du sucre (coulé, soufflé, tiré, pastillage ...), les recettes et leur nombre seront définis en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation
- Travail du sucre tiré :
 - Montage floral et rubans
- Travail du sucre coulé :
 - Création des éléments de la structure
- Travail de pastillage :
 - La conjugaison du mat et du brillant
- Montage de pièce

La présentation et le service :

- Mettre en valeur les réalisations : couleurs, volume, dressage, contenant...
- Le service (à l'assiette, au plat, en buffet...)



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES PATISSIERES ET BOULANGERES**

Thème : **BOULANGERIE**

Titre : **LES VIENNOISERIES**

Formacode : 21538 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de maîtriser les secrets de la viennoiserie (croissants, brioches ...)**

 <u>Programme</u> Les ingrédients : • Connaître les ingrédients, leurs caractéristiques et leurs intérêts Les principes de réalisation des viennoiseries : • Les termes professionnels • La fermentation • Les gestuelles • Les techniques : pétrissage, tourage, détaillage, pousse, dorage, nappage... • Le matériel • La cuisson : préchauffage, placage, températures, durées Fabrication des viennoiseries : • Fabrication de pâtes levées, feuilletées, douces • Préparation des inserts et des crèmes • La technologie du sucre comme agent conservateur et texturant • Les recettes seront choisies en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation (ex : pain au lait, pain brioché, brioche, croissant, pains au chocolat, panettone, tropézienne, tarte au sucre...) La présentation et la conservation des viennoiseries : • Présentation d'un buffet de viennoiseries • Stockage et conservation des viennoiseries après cuisson	Objectifs pédagogiques • Maîtriser les techniques de réalisation des viennoiseries • Maîtriser la fermentation • Connaître le rôle clef des ingrédients • Optimiser la production 
---	---

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES PATISSIERES ET BOULANGERES**

Thème : **BOULANGERIE**

Titre : **LE PAIN EN RESTAURANT**

Formacode : 21538 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL - MIXTE**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de réaliser ses propres pains dans son établissement**

Objectifs pédagogiques

- Sélectionner et acheter les matières premières
- Appliquer les techniques permettant de réaliser ses propres pains et gérer la production de ses pains spéciaux par une réalisation simple et efficace
- Dynamiser la qualité de son offre par une fabrication artisanale à travers la maîtrise des techniques de fabrication traditionnelles
- Etendre et personnaliser sa gamme de pains par l'élaboration de nouvelles recettes et le travail de nouvelles formes et de nouveaux arômes pour offrir à la clientèle différentes variétés de pain

Programme

Définition du produit « pain »

- Les appellations
- Les types de farine et autres matières premières
- Les différentes méthodes de fermentation (levain, poolish, levain-liquide...)
- Choix du mode de fermentation
- Méthode de fabrication, techniques de pétrissage

Les techniques de fabrication

- Recettes de base
- **Les composants (farine, levain, poolish, eau, sel...)**
- Le type de pousse
- Maîtrise et contrôle de la pousse
- Les types de pétrissage, modelage, tressage...
- Réalisation et contrôle des cuissons

Réalisation d'une déclinaison de recettes de pains

- Réalisation de recettes choisies en amont de la formation en accord et en fonction des besoins des stagiaires et de la durée de la formation

Le pain en restauration

- Mise en valeur, originalité
- Association pain / mets
- Formes variées

Organisation de travail

- Mise en place
- Matériel
- Règles d'hygiène
- Conservation



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine :

Thème :

Titre :

Formacode : NSF :

Durée en heure et en jour :

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation :

Objectifs pédagogiques

Programme

Prérequis :

Programme (. . . suite)

Domaine : **TECHNIQUES BOISSONS**

Thème : **SOMMELLERIE**

Titre : **DEVELOPPER SA CULTURE DU VIN**

Formacode : 42739 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de reconnaître la qualité du vin afin de mieux le conseiller et de mieux le vendre**

Programme

Présentation de la vigne et du vin :

- Schéma de la vigne, composition et rôle de la rafle, de la peau et de la pulpe
- Définition de la fermentation alcoolique
- Explication des cépages et du cycle végétatif de la vigne
- Présentation des différentes vinifications :
 - La vinification des vins blancs.
 - La vinification des vins rouges.
 - La vinification des vins rosés.
 - La vinification des vins effervescents.
 - La classification des vins (AOP, IGP, Vin de France)

Présentation des principaux vignobles français et caractéristiques de ces régions :

- Situation
- Cépage
- Sols
- Climats

Techniques de dégustation :

- Dégustation de vins
- Les différentes étapes de la dégustation
- L'analyse olfactive
- Les accords mets et vin

La vente et l'argumentaire commercial

Objectifs Pédagogiques

- Reconnaître les différents sols, les différents cépages des terroirs
- Connaître les différentes vinifications en blanc, rouge, rosé et les vinifications particulières
- Déguster différents vins et reconnaître certains arômes



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES BOISSONS**

Thème : **SOMMELLERIE**

Titre : **LES ACCORDS METS ET VINS**

Formacode : 42752 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de pouvoir conseiller un vin en fonction des mets choisis pour une alliance adaptée aux goûts et aux budgets des clients**

Programme

Rappels des essentiels du vin :

- Rappel sur la dégustation et l'analyse des sensations perçues
- Aborder les principes de vinification pour repérer les étapes clés du processus
- Analyser les résultats :
 - à l'œil (couleur, robe, brillance, intensité)
 - au nez (arômes, bouquet...)
 - en bouche (attaque, puissance, tanins, arômes, finale...)
- Les facteurs extérieurs : les sols, les cépages, le climat, l'élevage au chai...
- Les classements et les appellations des vins
- Être capable de lire une étiquette

Analyse du marché :

- Connaissance de la clientèle
- Habitudes de consommation
- Evolution et attentes

Comment proposer les vins :

- Savoir se prononcer sur le prix d'achat d'un vin
- Connaissance et argumentation de la carte des vins
- Mieux conseiller son client en développant ses connaissances sur le vin
- Être capable de réaliser des alliances judicieuses, en fonctions des règles de base, des goûts et des budgets

L'essentiel du service du vin :

- Les différentes verreries, présentation, le choix opportun
- Le service du vin : présentation, ouverture, service (décanter, aérer...)

Objectifs Pédagogiques

- Développer ses connaissances sur le vin pour mieux conseiller (satisfaction de la clientèle et de l'établissement)
- Être capable de déguster, de reconnaître un vin et connaître les caractéristiques de divers vins (vinification, cépages...)
- Conseiller le vin, en fonction des plats choisis pour une alliance adaptée aux goûts et aux budgets des clients
- Maîtriser les techniques de service du vin



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES BOISSONS**

Thème : **SOMMELLERIE**

Titre : **LA COMMERCIALISATION DES VINS – ETABLIR ET DEVELOPPER SA CARTE DES VINS**

Formacode : 42752 NSF : 221

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de pouvoir optimiser la commercialisation de ses vins par l'attrait de sa carte et par le service**

Programme

Optimiser sa carte des vins :

- Travailler sur des présentations de carte des vins qui suscitent l'envie
- Mise en avant des arômes et des saveurs
- Mise en adéquation de la carte des vins et de l'offre des mets (adéquation des volumes et des associations)
- Intégrer des mises en avant sur la carte des vins

La commercialisation des vins :

- Reconnaître les attentes des clients
- Le conseil client
- L'argumentation commerciale
- Utilisation d'un vocabulaire simple, concis et professionnel
- La prise de commande des vins

Le service du vin :

- Les différents verres et instruments
- Maîtriser la température selon les vins
- La préséance de service
- La présentation de la bouteille au client
- Le Débouchage (vin blanc, rouge, rosé, champagne)
- Le décantage, le carafage
- Faire « goûter » le vin
- Les techniques de service du vin

Objectifs Pédagogiques

- Savoir concevoir une carte des vins claire, lisible et attractive
- Apprendre à cerner les attentes des clients
- Perfectionner les techniques du service du vin



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES BOISSONS**

Thème : **BAR**

Titre : **MIXOLOGIE : L'ART DES COCKTAILS ALCOOLISES**

Formacode : 42723 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de pouvoir proposer une offre variée de cocktails alcoolisés en sachant associer les saveurs et ainsi booster ses ventes**

Programme

- Maîtriser l'offre
- Mieux conseiller le client
- Construire une argumentation commerciale
- Le service de boissons (présentation, ouverture, service)
- Devenir un vendeur dynamique
- Les règles de bienséance en fonction de son établissement
- Déterminer l'organisation de son service
- Obtenir une photographie objective de l'opérationnel
- Comment organiser sa mise en place
- Vérifier le respect de ses procédures et les règles de la profession
- Historique des boissons mélangées : les grandes familles de cocktails
- L'équilibre des saveurs, les textures de cocktails et les cocktails classiques
- Les décorations et les garnitures, préparation de l'office
- La vente du cocktail auprès du client
- Entraînement, dosage et verse
- Les techniques modernes de la réalisation
- La découverte du café

Objectifs Pédagogiques

- Assimiler les techniques du service et les règles de bienséance au comptoir
- Organiser son service et sa mise en place
- Sensibiliser aux saveurs et à leurs équilibres
- Maîtriser au mieux les ustensiles et les techniques pour réaliser les grands cocktails classiques internationaux : histoire et familles de cocktails, subtilités de réalisation



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES BOISSONS**

Thème : **BAR**

Titre : **MIXOLOGIE : COCKTAILS SANS ALCOOL**

Formacode : 42723 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de pouvoir proposer une offre variée de cocktails sans alcool, en sachant associer les saveurs et ainsi booster ses ventes**

Programme

- **La connaissance des softs drinks :**
 - Fruits
 - Nectars
 - Jus
 - Extraits
 - Produits laitiers
 - Sirops
 - Eaux
 - Boissons énergisantes
 - Soda
- **Les différents types de cocktails sans alcool :**
 - Les smoothies
 - Les milk-shakes
 - Les virgins
 - Les diététiques
 - Les cocktails de fruits frais
- **Les règles d'élaboration des cocktails sans alcool :**
 - Compatibilité des produits de base
 - Les dosages des composants
 - L'ordre de versement des composants
 - Les règles de densité
 - Les règles d'équilibre
 - Les règles de conversion de mesures
- **Réalisation de cocktails non alcoolisés :**
 - Confection de quelques cocktails non alcoolisés
 - Les termes et gestes professionnels
 - Les dosages
 - L'harmonie des goûts, des textures, des couleurs et des formes
 - Les décorations et garnitures (fruits, légumes, sucres, herbes, glaçons...), la découpe des fruits
- **La commercialisation des cocktails et la gestion du bar :**
 - Evaluation de la demande des clients et conseil
 - Conception et mise en valeur de la carte des cocktails non alcoolisés
 - Réalisation de fiches techniques
 - Calcul du coût et gestion des stocks
 - Le service au bar

Objectifs Pédagogiques

- Maîtriser les techniques du service et les règles de bienséance au comptoir
- Maîtriser les techniques de vente au bar
- Organiser son service et sa mise en place
- Maîtriser au mieux les ustensiles et les techniques de mixologie afin de respecter les équilibres gustatifs



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES BOISSONS**

Thème : **BAR**

Titre : **LES MISES EN SCENE AU BAR : LE FLAIR BARTENDING**

Formacode : 42723 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de pouvoir créer l'animation au bar.**

Objectifs Pédagogiques

- Organiser son service et sa mise en place
- Maîtriser au mieux les ustensiles et les techniques de mixologie
- Maîtriser les techniques de base de Flair Bartending
- Réaliser un service stylisé et original

Programme

- Présentation du Flair Bartending
 - Le Working Flair
 - L'Exhibition Flair
- Le matériel du Flair Bartending
- Les techniques de verse libre
- Les techniques de passes de Flair
- Les techniques des cocktails moléculaires
- Les bases du jonglage



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES BOISSONS**

Thème : **BAR**

Titre : **BARISTA**

Formacode : 42716 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

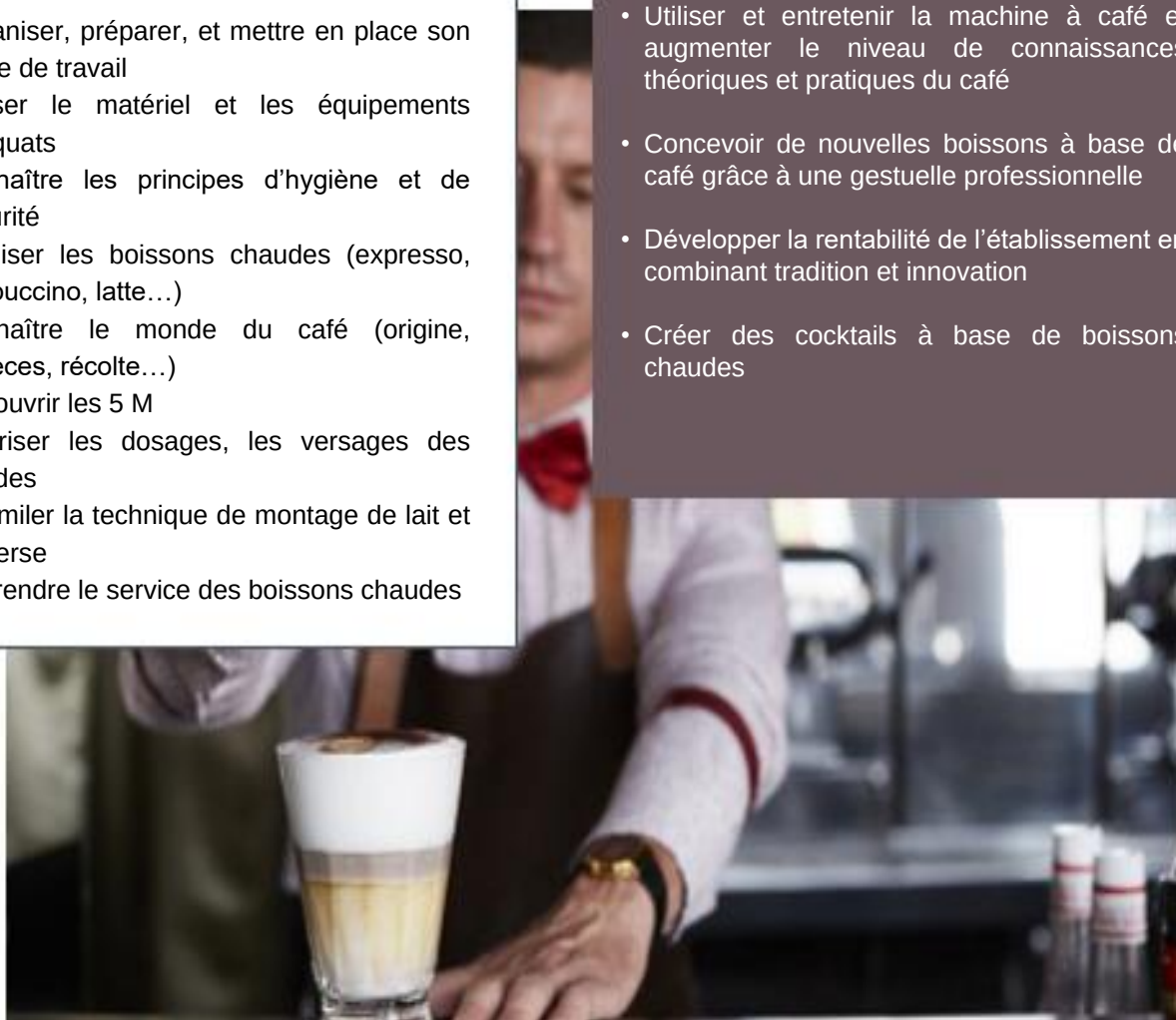
Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de pouvoir proposer une offre variée de boissons chaudes**

Programme

- Organiser, préparer, et mettre en place son poste de travail
- Utiliser le matériel et les équipements adéquats
- Connaître les principes d'hygiène et de sécurité
- Réaliser les boissons chaudes (expresso, cappuccino, latte...)
- Connaître le monde du café (origine, espèces, récolte...)
- Découvrir les 5 M
- Maîtriser les dosages, les versages des liquides
- Assimiler la technique de montage de lait et sa verse
- Apprendre le service des boissons chaudes

Objectifs Pédagogiques

- Utiliser et entretenir la machine à café et augmenter le niveau de connaissances théoriques et pratiques du café
- Concevoir de nouvelles boissons à base de café grâce à une gestuelle professionnelle
- Développer la rentabilité de l'établissement en combinant tradition et innovation
- Créer des cocktails à base de boissons chaudes



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **TECHNIQUES BOISSONS**

Thème : **BAR**

Titre : **LA GESTION DU BAR ET LE SERVICE**

Formacode : 42723 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout professionnel d'une entreprise de l'agro-alimentaire

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de pouvoir gérer le fonctionnement du bar et valoriser ses produits (boissons chaudes ou froides).**

Objectifs Pédagogiques

- Gérer les approvisionnements, les stocks et les relations avec les fournisseurs
- Entretenir et nettoyer le bar
- Gérer les ventes et conseiller les clients
- Assurer un service de qualité



Programme

- Préparation et nettoyage du bar et de la salle
- Entretien de ses outils de travail
- Gestion des stocks de boissons – Gestion des fournisseurs – Réception et rangement des commandes
- Accueil des commandes – Prises des commandes
- Conseil des clients
- Organisation et Qualité du service
- Travailler l'ambiance, le concept et l'approche client

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

3



SERVICE ET RELATION CLIENT

- 67. Le Service en Salle (Niveau I)
- 68. Le Service en Salle (Niveau II)
- 69. L'Essentiel du Service d'Etage
- 70. Initiation au Poste de Gouvernante
- 71. Qualité de Service et Relation Client
- 72. La Gestion des Conflits :
Prévenir et savoir Gérer les Réclamations Clients

Domaine : **SERVICE ET RELATION CLIENT**

Thème : **SERVICE SALLE**

Titre : **LES ESSENTIELS DU SERVICE EN SALLE (NIVEAU I)**

Formacode : 42757 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de servir avec les bonnes méthodes en respectant les règles de bienséances tout en communiquant avec le reste de l'équipe de restauration**

Programme

- Définir les différentes étapes de la mise en place à l'encaissement
- Comment organiser sa mise en place et la préparation du service – Mise en place du mobilier – Nappage – Dressage de la table...
- L'importance de l'accueil
- La relation avec les clients : la prise en compte des besoins – l'anticipation des attentes – le verbal et le non verbal – les règles de bienséances à respecter
- Comment organiser son service et la relation avec l'équipe de salle et la cuisine
- Les différentes méthodes de services de mets (à la carte – buffet – banquet – VIP – collectif – à l'assiette – à l'anglaise – au plat...)
- La découverte des techniques spécifiques (flambage, découpage...)
- Les différentes méthodes de services des boissons
- La prise de congés des clients
- Assurer le débarrassage d'une table et le rangement

Objectifs Pédagogiques

- Maîtriser les techniques professionnelles de mise en place et du service en salle
- Organiser son temps de mise en place ainsi que du service et la relation avec la cuisine
- Assurer le service des boissons
- Maîtriser les règles de bienséance



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **SERVICE ET RELATION CLIENT**

Thème : **SERVICE SALLE**

Titre : **LE SERVICE EN SALLE (NIVEAU II)**

Formacode : 42757 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout public ayant suivi la formation "Les essentiels du service en salle" niveau I

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de parfaire ses pratiques de service en salle et d'optimiser son attitude commerciale**

Programme

La préparation du service

- Mise en place selon l'environnement professionnel de l'établissement et les exigences commerciales
- Anticiper les demandes des clients
- Valoriser les mets

Le déroulement du service

- Les techniques du service
- Le service du petit déjeuner
- Le service du fromage
- Le service du vin (la verrerie, les types de vin, l'ouverture, le service)

Le savoir-faire commercial

- Connaissance de la carte, des produits, de l'établissement et de sa clientèle
- La prise en charge des clients
- La prise en compte des besoins, des attentes, des craintes du client lors de la prise de commande
- L'anticipation, la suggestion et les demandes spécifiques

L'attitude commerciale

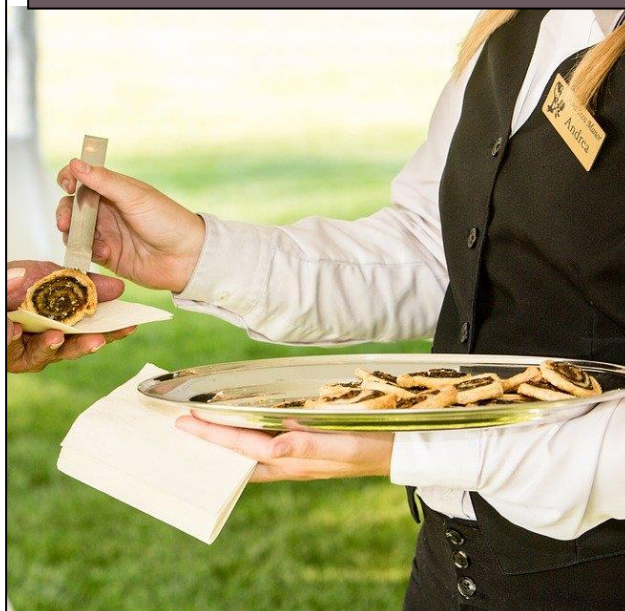
- Argumentation autour des produits de la cuisine, de la cave, du bar...
- Les techniques suggestives par l'utilisation d'arguments émotionnels
- La gestion des réclamations, des plaintes ou des insatisfactions
- La fidélisation des clients

Le savoir-être

- Donner une image positive de soi et de sa prestation
- Donner une image cohérente avec l'environnement et l'établissement

Objectifs Pédagogiques

- Maîtriser les techniques professionnelles de service en salle
- Répondre aux attentes des clients
- Adopter un savoir-faire et une attitude commerciale



Prérequis : **Avoir suivi la formation de Niveau I et/ou avoir une expérience dans le domaine. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **SERVICE ET RELATION CLIENT**

Thème : **HOTELLERIE**

Titre : **LES ESSENTIELS DU SERVICE D'ETAGE**

Formacode : 42786 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants d'acquérir les bonnes méthodes pour optimiser son temps**

Programme

- Au cœur du service étage (organigramme, fiches de poste, évolutions...)
- La communication inter-service
- Les procédures des Étages
- Les techniques de contrôle
- Les techniques de nettoyage
- La gestion dans les étages, comment diminuer les coûts en respectant l'environnement
- Savoir être / Savoir faire
- La lingerie
- Le management dans les étages
- Environnement hôtelier et décoration florale

Objectifs Pédagogiques

- Comprendre les fonctions du service d'Étage
- Optimiser son temps en prenant soin de soi
- Proposer les plus qui différencieront



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **SERVICE ET RELATION CLIENT**

Thème : **HOTELLERIE**

Titre : **INITIATION AU POSTE DE GOUVERNANTE**

Formacode : 42797 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de manager le service d'étage en sachant organiser et planifier le travail du service tout en s'assurant de la qualité**

Programme

- Planifier, répartir et clôturer la production du service des étages
- Prévoir pour son secteur le linge, les matériels, les produits et les consommables
- Contrôler les chambres, les lieux publics et les locaux de service de l'établissement
- Assurer l'interface avec les clients et les services de l'établissement
- Accueillir et intégrer des collaborateurs dans son service
- Animer et former le personnel de son secteur

Objectifs Pédagogiques

- Savoir organiser et planifier le travail du service étage
- Maîtriser le contrôle de la qualité et la production du service étage
- Favoriser l'animation de l'équipe du service étage



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **SERVICE ET RELATION CLIENT**

Thème : **RELATION CLIENT**

Titre : **QUALITE DE SERVICE ET RELATION CLIENT**

Formacode : 34076 NSF : 312

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de gérer leur relation client et de faire face à tout type d'interlocuteur tout en préservant la qualité de son service**

Programme

- Les grands principes d'une communication efficace
- Savoir écouter, entendre et se faire entendre
- Identifier les différents types de client, leurs besoins et leurs attentes
- Identifier son client cible, ses attentes et ses besoins
- Qu'est-ce que le palier additionnel
- Comment le déclencher
- Accueillir et prendre congé de son client
- Traiter les objections
- L'accueil au téléphone, particularité de la communication au téléphone
- Gérer les clients mécontents et agressifs
- Le verbal et le non verbal
- Développer le panier additionnel
- Comment réaliser une enquête satisfaction clients
- Fidéliser sa clientèle

Objectifs Pédagogiques

- Assimiler les techniques d'accueil et se diriger vers une communication efficace
- Connaître la satisfaction clientèle et comment traiter les objections
- Déterminer le retour qualité et le respect des procédures qualités
- Apporter une solution gagnant / gagnant et déterminer les pistes d'amélioration



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **SERVICE ET RELATION CLIENT**

Thème : **RELATION CLIENT**

Titre : **LA GESTION DES CONFLITS : PREVENIR ET SAVOIR GERER LES RECLAMATIONS CLIENTS**

Formacode : 34076 NSF : 312

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de gérer les conflits avec la clientèle et d'adopter le bon comportement avec les différents types d'interlocuteurs**

Programme

- Comprendre le point de vue et les attentes du client
- Comprendre l'utilité des différentes communications dans la gestion des réclamations
- Garder le contrôle de l'entretien
- Différencier réclamation et conflit
- Reconnaître et anticiper un contexte d'agressivité
- Désamorcer un conflit
- Adapter la méthode à son propre contexte professionnel
- Inscrire la gestion de la réclamation dans un schéma de fidélisation de la clientèle
- Le suivi des réclamations : un outil de gestion commerciale
- Être bien préparé personnellement pour un meilleur résultat professionnel

Objectifs Pédagogiques

- Développer ses compétences relationnelles pour gérer efficacement les réclamations
- Anticiper et savoir gérer les situations difficiles
- Acquérir les stratégies utiles à la maîtrise de l'entretien
- Comprendre l'importance de la gestion des réclamations pour gérer efficacement les réclamations

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

4



NOTORIETE ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- 73. Les Essentiels de l'Ordinateur, d'Internet et de la Bureautique
- 74. À la Découverte de Facebook et des Réseaux Sociaux
- 75. Maîtriser et Développer sa E-réputation (Niveau I)
- 76. Maîtriser et Développer sa E-réputation (Niveau II)
- 77. YIELD Management, les Fondamentaux (Niveau I)
- 78. YIELD Management, les Fondamentaux (Niveau II)
- 79. Accueil et Vente Additionnelle

Domaine : **DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

Thème : **INFORMATIQUE**

Titre : **LES ESSENTIELS DE L'ORDINATEUR, D'INTERNET ET DE LA BUREAUTIQUE**

Formacode : 15052 NSF : 326

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux participants de maîtriser les bases du fonctionnement d'un ordinateur, d'internet et de la bureautique afin d'être autonome sur les fonctionnalités de base du Pack Office**

Objectifs Pédagogiques

- Utiliser le vocabulaire et les compétences de base à l'utilisation d'un ordinateur
- Savoir naviguer sur le Web, rechercher efficacement, utiliser un formulaire
- Utiliser, les règles et les usages du courrier électronique
- Utiliser les fonctions de base d'un traitement de texte (Word) et d'un tableur (Excel)



Programme

Comprendre les concepts de base

- Comprendre le fonctionnement d'un ordinateur
- Les principaux composants : processeur, mémoire vive, disque dur, périphériques
- Identifier le rôle du système d'exploitation

Travailler dans l'environnement de son système d'exploitation

- Se repérer dans l'environnement
- Le bureau, la barre des tâches, les fenêtres
- Gérer les tâches : ouvrir, fermer un programme
- Passer d'une application à une autre
- Organiser son poste de travail
- Créer et organiser ses dossiers
- Copier, déplacer, renommer, supprimer des fichiers

(...)

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Programme (...suite)

Découvrir Internet et naviguer sur le Web

- Vocabulaire spécifique à Internet
- Présentation des protocoles : Web / Email / FTP / Autres
- Recherches efficaces sur Internet
- Les différents types de moteurs et annuaires de recherche généralistes
- Recherches par mots / expressions clefs / syntaxe
- Trucs et astuces pour obtenir des résultats pertinents
- Utilisation des bases de données documentaires ou sites de référence (annuaire, identité d'une entreprise ou d'un fournisseur, journal officiel, presse ...)

Utiliser sa messagerie électronique

- Principe de la messagerie électronique
- Utilisation efficace et pertinente de la messagerie électronique
 - Créer et envoyer un Email simple
 - Consulter sa boîte de réception, répondre, faire suivre
 - Joindre un document de manière à ce qu'il puisse être lu ou affiché par le destinataire
 - Utiliser les confirmations de réception ou de lecture
 - Travailler la mise en forme
 - Comprendre les classements en indésirables
- Constituer et utiliser un répertoire de contacts

Découvrir Word

- Créer un document vierge ou à partir d'un modèle
- Saisie et modification de texte
- Mise en forme de texte (gras - souligné - bordure - couleur...)
- Insertion d'une image de la bibliothèque
- Manipulation de texte (supprimer - déplacer - copier / coller - couper / coller)
- Création d'un tableau
- Mise en forme du tableau
- Définir la mise en page (marges, orientation, numérotation des pages, en-têtes et pieds de page)
- Sauvegarder, visualiser et imprimer un document

Découvrir Excel

- Utilisation des cellules
- Notions de feuilles, classeur
- Création d'un tableau (saisie - modification)
- Mise en forme (cellules - feuilles)
- Enregistrement
- Utilisation des formules basiques (addition, soustraction, moyenne...)
- Création d'un graphique à partir de données
- Mise en page : marges, orientation, numérotation des pages, en-têtes et pieds de page
- Sauvegarder, visualiser et imprimer un document

Le nombre de notions abordées seront définis en amont de la formation en accord avec les stagiaires, en fonction de leurs besoins et de leur niveau, mais également en fonction de la durée de la formation.

Domaine : **DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

Thème : **DIGITAL E-REPUTATION ET RÉSEAUX SOCIAUX**

Titre : **A LA DECOUVERTE DE FACEBOOK ET DES RESEAUX SOCIAUX**

Formacode : 72410 NSF : 321

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de bâtir une stratégie de présence, d'influence et de veille, et à évaluer les impacts.**

Programme

- Savoir analyser sa e-réputation (Sites, Forum, images, Map, etc.)
- Chiffres et tendance du webmarketing
- Ouvrir un compte Facebook et créer sa page
- Modifier ou compléter les informations en ligne
- Identification de ses cibles sur internet
- Connaissance des profils et internautes
- Savoir communiquer sur un réseau social
- Poster, répondre ou partager des messages et des contenus
- Créer sa propre publicité sur Facebook
- Les règles de diffusion des publicités sur Facebook
- Créer une audience de publication
- Évaluer le budget nécessaire
- Maîtrise du cadre juridique

Objectifs Pédagogiques

- Créer la page Facebook de son entreprise
- Devenir autonome, maîtriser l'animation des réseaux sociaux et gérer son image
- Mesurer et optimiser les retours sur investissement
- Développer sa e-réputation sur le web 2.0

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

Thème : **DIGITAL E-REPUTATION ET RÉSEAUX SOCIAUX**

Titre : **MAÎTRISER SA E-REPUTATION (NIVEAU I)**

Formacode : 46208 NSF : 321

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de veiller et d'analyse leur e-réputation**

Programme

• Les espaces de conversation sur internet et leur fonctionnement

- Médias sociaux, blogs, forums, réseaux sociaux, images, Map...
- Les clés de leur fonctionnement

• Savoir analyser sa E-réputation (Sites, Forum, images, Map, etc.)

• Définition de la veille de l'e-réputation

• Gestion de l'e-réputation

- Sélection des outils de veille
- Méthodologie : anticipation, écoute, analyse, action-réaction, prise de parole

• Anticiper la gestion de crise

Objectifs Pédagogiques

- Comprendre les usages 2.0
- Connaître les mécanismes de construction de la réputation d'un établissement ou d'une marque
- Savoir agir et intervenir
- Assurer une veille de sa e-réputation et aborder la gestion de crise



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

Thème : **DIGITAL E-REPUTATION ET RÉSEAUX SOCIAUX**

Titre : **DEVELOPPER SA E-REPUTATION (NIVEAU II)**

Formacode : 46208 NSF : 321

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : tout public ayant suivi la formation "Maîtriser sa E-Réputation" (niveau I)

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de gérer et valoriser leur e-réputation afin d'augmenter leur visibilité sur internet en respectant le cadre légal et d'élargir leur clientèle.**

Programme

- Rappel sur l'e-réputation et l'identité numérique
- Les enjeux professionnels
- Définition du personal branding
 - Définir ses objectifs
 - Identifier sa valeur ajoutée
 - Construire sa stratégie de communication
 - Développer sa stratégie de communication
- Identifier ses cibles sur internet
- Elaborer une stratégie commerciale
- Se valoriser et avoir une ligne éditoriale claire
- Bien choisir ses supports de communication et de promotion
- Créer une page Facebook pour entreprise
- Maîtriser les outils de réalisation d'un film promotionnel
- Maîtrise du cadre juridique
- Comment concevoir un email ou comment établir une newsletter

Objectifs Pédagogiques

- Comprendre les usages des médias sociaux
- Mesurer, gérer et valoriser sa e-réputation
- Développer et maîtriser sa communication 2.0



Prérequis : **Avoir suivi la formation de Niveau I et/ou avoir une expérience dans le domaine. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Thème : COMMERCIALISATION

Titre : YIELD MANAGEMENT, LES FONDAMENTAUX (NIVEAU I)

Formacode : 42661 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre à l'apprenant de comprendre les principes du Yield Management comme méthode de gestion à part entière et d'optimiser le profit généré par la vente de produits ou de services en étudiant en temps réel le comportement de la demande

Objectifs Pédagogiques

- Améliorer l'occupation de son entreprise
- Améliorer la rentabilité de son entreprise
- Optimiser sa marge brute
- Augmenter son chiffre d'affaire et son prix moyen

Programme

Définitions

- Yield, Revpar, Revpar net, étapes et impératifs

Identifier le client

- Comment optimiser les recettes de son établissement
- Créer les outils de base et de mesures

Analyser et prévoir

- Analyse du taux d'occupation et du marché
- Définir le prix moyen
- Yield forecast, rate planner, stratégie tarifaire

Augmenter son Chiffre d'Affaire

- Elaboration de budgets prévisionnels
- Etablissement d'un plan de Yield management
- Politique de discount, up selling et down selling
- Etapes de la vente, préparation de tableaux de bord

Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Thème : COMMERCIALISATION

Titre : YIELD MANAGEMENT (NIVEAU II)

Formacode : 42661 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : tout public ayant suivi la formation "Yield Management" niveau I

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre à l'apprenant d'améliorer l'occupation et la rentabilité de son établissement

Programme

Connaissances générales

- Connaître son établissement
- Problématiques des secteurs d'activités
- Définition du Yield, indicateurs de progression

E-distribution

- Canaux, partenaires, outils du web 2.0, technologies, blogs
- Vente en ligne
- Se distribuer en direct

Organiser et analyser

- Construire la prévision par segment de marché
- Bâtir des classes de Yield, analyser l'historique
- Règles de fonctionnement d'une grille tarifaire
- Étanchéité, flexibilité, lisibilité, dégressivité
- Prévoir la demande non contrainte, définir le mix idéal
- Leviers d'optimisation du yield, allocation des capacités
- Gestion des tarifs, du surbooking, de la durée de séjour

Objectifs Pédagogiques

- Connaître l'environnement Yield
- Maîtriser les éléments du Pricing, du Rate management et des Forecast grâce à des outils précis
- Explorer l'univers de l'e-distribution
- Augmenter son CA et son prix moyen.

Prérequis : Avoir suivi la formation de Niveau I et/ou avoir une expérience dans le domaine. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Thème : SERVICE RÉCEPTION

Titre : ACCUEIL ET VENTE ADDITIONNELLE

Formacode : 34568 NSF : 312

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre à l'apprenant de pouvoir augmenter ses ventes additionnelles avec des méthodes simples et efficaces tout en maîtrisant les codes de l'accueil

Programme

- Acquérir les techniques d'accueil
- Acquérir les techniques de vente
- Savoir bien identifier les différents types de clientèle
- Savoir s'adapter à tous types de clientèle en devant ses désirs
- Maîtriser son offre
- Les différents modes de communication
- Maîtriser les suggestions et les éléments qui donnent envie
- Développer, argumenter et dynamiser son offre
- Traiter les objections
- Prévenir et maîtriser les situations à risques
- Comment réagir en cas de conflit
- La fidélisation

Objectifs Pédagogiques

- Maîtriser les techniques d'accueil
- Maîtriser les techniques de vente
- Développer les ventes additionnelles
- Gérer la relation client



Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

5



COMPTABILITE

- 80. Les Fondamentaux de la Comptabilité
- 81. Comptabilité de la Gestion Courante
- 82. Gestion Comptable, Commerciale et Paie
- 83. Gestion et Rentabilité en CHR

Domaine : DROIT- GESTION -RÉGLEMENTATION - COMPTABILITÉ

Thème : COMPTABILITÉ

Titre : LES FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITE

Formacode : 32663 NSF : 314

Durée en heure et en jour : 7 heures - 1 jour

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre aux apprenants de maîtriser les bases fondamentales de la comptabilité

Programme

Comptabilité générale

- La réglementation comptable
- Principes comptables
- Organisation du service comptable

Organisation comptable

- Collecte des pièces comptables
- Documents et états comptables : journaux, grand-livre, balance
- Éléments déclencheurs du contrôle des états comptables
- Savoir remonter à la source du document comptable

Transmission des informations au cabinet comptable

- Les différentes méthodes de transmission : dématérialisation ou transmission papier
- Les fréquences de transmission : mensuelle, trimestrielle et ponctuelle...
- Classement des pièces comptables et leurs contenus
- Délai de prescription et archivage des pièces

Objectifs Pédagogiques

- Identifier les mécanismes et les réglementations comptables
- Mettre en place les outils nécessaires à la bonne organisation comptable
- Effectuer les contrôles comptables de base
- Transmettre les informations au cabinet comptable

Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : DROIT- GESTION -RÉGLEMENTATION - COMPTABILITÉ

Thème : COMPTABILITÉ

Titre : COMPTABILITE DE LA GESTION COURANTE

Formacode : 32663 NSF : 314

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre aux apprenants d'acquérir les mécanismes de base et les bons outils en comptabilité pour gagner en efficacité dans la gestion courante

Programme

Comptabilité générale

- La réglementation comptable
- Principes comptables
- Organisation du service comptable

Organisation comptable

- Collecte des pièces comptables
- Documents et états comptables : journaux, grand-livre, balance
- Chemin de révision

Différentes notions de comptabilité : générale et auxiliaire

- Comptabilité commerciale
- Comptabilité fournisseurs
- Comptabilité générale

Analyse des cycles

- Définition d'un cycle
- Identification des différents cycles comptables
- Contrôle des cycles et travaux d'inventaire

Objectifs Pédagogiques

- Identifier les mécanismes et les réglementations comptables
- Mettre en place les outils nécessaires à la bonne organisation comptable
- Effectuer les contrôles comptables de base
- Transmettre les informations au cabinet comptable



Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

Domaine : **DROIT- GESTION -RÉGLEMENTATION - COMPTABILITÉ**

Thème : **COMPTABILITÉ**

Titre : **GESTION COMPTABLE, COMMERCIALE ET PAIE**

Formacode : 32663 NSF : 314

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre aux apprenants de maîtriser les bases de comptabilité liée à la gestion commerciale et au social**

Programme

Source du droit comptable

- La réglementation comptable
- Principes comptables

Gestion commerciale

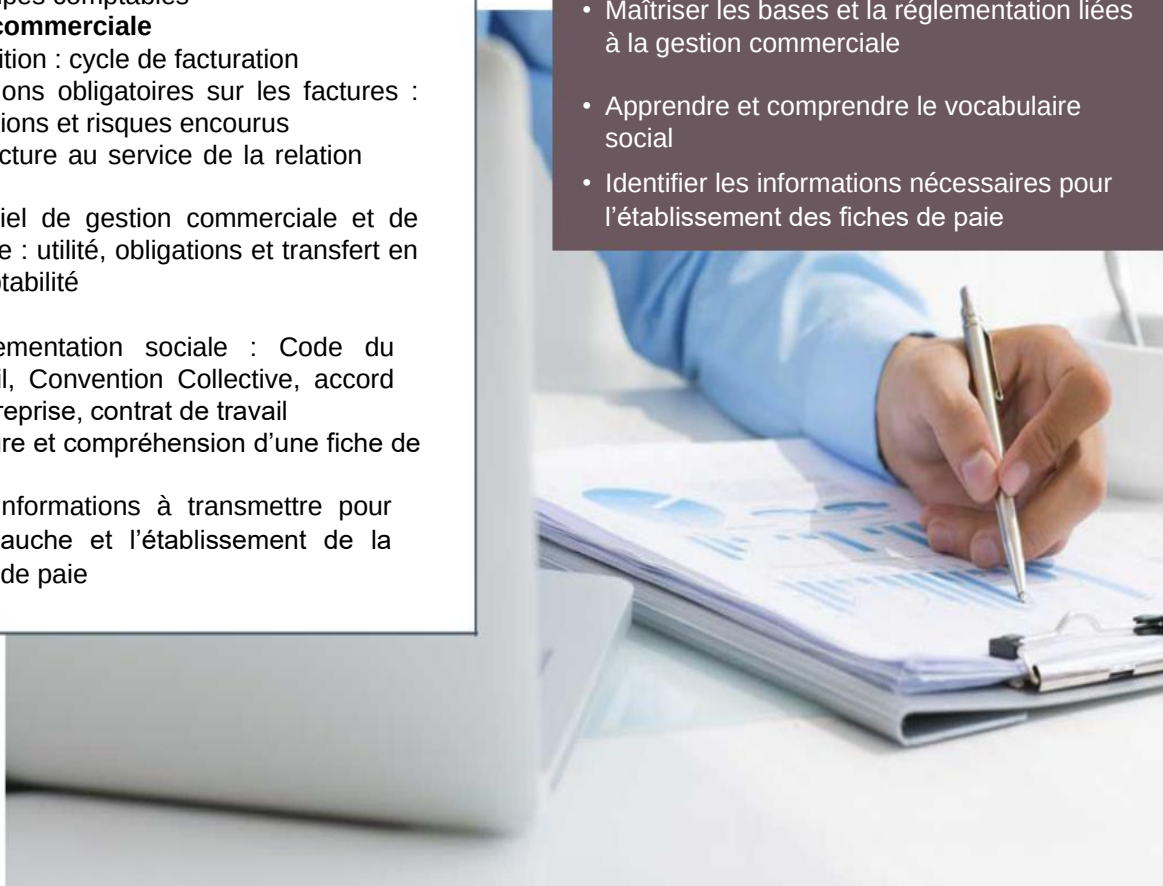
- Définition : cycle de facturation
- Mentions obligatoires sur les factures : sanctions et risques encourus
- La facture au service de la relation client
- Logiciel de gestion commerciale et de caisse : utilité, obligations et transfert en comptabilité

Social

- Réglementation sociale : Code du travail, Convention Collective, accord d'entreprise, contrat de travail
- Lecture et compréhension d'une fiche de paie
- Les informations à transmettre pour l'embauche et l'établissement de la fiche de paie

Objectifs Pédagogiques

- Maîtriser les bases fondamentales de la comptabilité
- Maîtriser les bases et la réglementation liées à la gestion commerciale
- Apprendre et comprendre le vocabulaire social
- Identifier les informations nécessaires pour l'établissement des fiches de paie



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : DROIT- GESTION -RÉGLEMENTATION - COMPTABILITÉ

Thème : GESTION HOTEL RESTAURANT BAR

Titre : GESTION ET RENTABILITE EN CHR

Formacode : 42766 NSF : 334

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Public cible : Personnel de CHR

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : Permettre à l'apprenant de gérer au quotidien sa rentabilité pour pouvoir atteindre ses objectifs de chiffre d'affaires avec des outils simples

Programme

- Poste de dépenses : frais généraux (fixe et variable)
- Coût masse salariale
- Gestion des achats et maîtrise des coûts
- Évolution d'un comportement de la clientèle
- Compte d'exploitation
- Établir une carte et fiches de recettes : principe d'Omnes
- Maîtriser les suggestions et les éléments qui donnent envie
- Maîtrise des stocks
- Optimiser sa marge brute
- Analyser les ventes
- Connaître son seuil de rentabilité
- Méthode et moyens de correction

Objectifs Pédagogiques

- Gérer les frais liés aux matières premières et achats
- Connaître les réalités économiques
- Gérer sa masse salariale
- Identifier le seuil de rentabilité et le compte d'exploitation



Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.

6



GESTION DU PERSONNEL

- 84. Les Clés du Management (Niveau I)
- 85. Les Clés du Management (Niveau II)
- 86. Formation de formateur

Domaine : **GESTION DU PERSONNEL**

Thème : **MANAGEMENT DE PROXIMITÉ**

Titre : **LES CLES DU MANAGEMENT (NIVEAU I)**

Formacode : 33020 NSF : 315

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de structurer sa pratique managériale en adaptant son style de communication et en augmentant son leadership afin de motiver et d'emmener son équipe vers plus d'autonomie**

Programme

- Se situer au sein de l'entreprise
- Gestion de l'estime de soi
- Savoir s'auto-évaluer
- Évaluer les compétences et performances de ses collaborateurs
- Connaître les besoins de ses collaborateurs en matière de formation
- Se positionner en tant que manager, véritable coach d'équipe
- Tests de connaissance
- Tirer vers la performance, faire ressortir les compétences de chacun
- Diriger vers plus d'autonomie
- Qu'est-ce que la délégation
- Autocritique - capacité à manager, à déléguer
- Savoir gérer les conflits internes
- Favoriser la communication dans l'entreprise

Objectifs Pédagogiques

- Développer les compétences de chacun des collaborateurs
- Amener vers plus d'autonomie
- Savoir déléguer
- Dynamiser son équipe



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **GESTION DU PERSONNEL**

Thème : **MANAGEMENT DE PROXIMITÉ**

Titre : **LE MANAGEMENT (NIVEAU II)**

Formacode : 33020 NSF : 315

Durée en heure et en jour : 21 heures - 3 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout public ayant suivi la formation "Les Clés du Management" niveau I

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de perfectionner ses pratiques managériales**

Programme

Mobiliser son équipe autour d'un projet fédérateur

- Manager la performance collective.
- Cerner les enjeux du projet d'équipe.
- Décrire les caractéristiques d'un projet mobilisateur.
- Définir le projet de son équipe.
- Développer ses talents de communicateur.
- Structurer son message.
- Faire preuve de conviction.

Mieux décider dans le changement grâce à un diagnostic pertinent

- Développer sa capacité d'analyse des situations de management.
- Prendre en compte les pouvoirs et les enjeux en présence.
- Adapter ses stratégies relationnelles à ses objectifs et aux acteurs impliqués.
- Travail sur une étude de cas et transposition aux situations réelles.

Devenir un manager-coach

- Cerner les enjeux de l'évolution du rôle managérial.
- Concilier son rôle de manager et de manager-coach.
- Adopter la posture d'un manager-coach.
- Susciter la demande en donnant du feedback.
- S'entraîner à utiliser les outils pour favoriser l'expression des potentiels.

S'entraîner à gérer efficacement les situations délicates

- Négocier et faire adhérer en situation de changement.
- Anticiper les conflits : désaccords sur des décisions, des méthodes, les modes de fonctionnement.
- S'entraîner à mettre en œuvre une stratégie relationnelle adaptée pour résoudre les conflits.

Intégrer la dimension émotionnelle du management

- Identifier et gérer ses propres émotions.
- Traiter efficacement les situations émotionnellement déstabilisantes.
- Repérer et décoder les émotions de ses collaborateurs.
- Développer la maturité émotionnelle de ses collaborateurs.
- Apporter une réponse managériale aux ressentis individuels.
- Prendre en compte la dimension émotionnelle de la vie d'une équipe.
- Accompagner la vie émotionnelle de l'équipe confrontée au changement permanent.

Objectifs Pédagogiques

- Prendre de la hauteur par rapport à ses pratiques managériales
- Définir et communiquer un projet d'équipe
- Adopter une posture de manager-coach et développer ses compétences de négociateur et de communicant
- Développer sa compétence émotionnelle de manager



Prérequis : **Avoir suivi la formation de Niveau I et/ou avoir une expérience dans le domaine. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **FORMATION DE FORMATEUR**

Thème : **FORMATION DE FORMATEUR**

Titre : **FORMATEUR DE FORMATEUR**

Formacode : 44586 NSF : 333

Durée en heure et en jour : 14 heures - 2 jours

Modalité de la formation : **PRÉSENTIEL**

Public cible : Tout public

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de pouvoir transmettre les bonnes pratiques et les process à appliquer à son équipe dans de bonnes conditions et avec les bons outils**

Programme

Identifier les étapes de la formation

- Organiser son action
- Analyser la demande de formation
- Identifier les différents niveaux d'objectifs
- Identifier des objectifs pédagogiques clairs

Choisir les méthodes et techniques pédagogiques appropriées

- Identifier les différentes méthodes pédagogiques
- Identifier différentes techniques d'animation
- Choisir la technique la mieux adaptée

Tenir compte des stratégies d'apprentissage

- Distinguer les différentes stratégies d'apprentissage
- Proposer des activités et des interactions adaptées

Animer une séquence

- Expérimenter des techniques variées de formation pour adulte
- Oser les jeux pédagogiques
- Identifier les différents niveaux d'évaluation
- Mettre en place les évaluations individuelles et collectives
- Amener les participants à prendre conscience de leurs acquis et de leurs points de progression

Objectifs Pédagogiques

- Adapter des méthodes et des techniques appropriées aux divers types de formation à effectuer
- Apprendre à communiquer de façon pédagogique et procurer la bonne posture
- Différencier le savoir-faire et le savoir transmettre
- Différencier l'enseignement et la formation pour adulte



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**



LANGUES

- 87. Anglais professionnel (Niveau I)
- 88. Anglais professionnel (Niveau II)
- 89. Anglais professionnel (Niveau III)
- 90. Espagnol professionnel (Niveau I)
- 91. Espagnol professionnel (Niveau II)
- 92. Espagnol professionnel (Niveau III)
- 93. Russe professionnel (Niveau I)
- 94. Russe professionnel (Niveau II)
- 95. Russe professionnel (Niveau III)

Domaine : **LANGUES**

Thème : **ANGLAIS**

Titre : **ANGLAIS PROFESSIONNEL – NIVEAU I**

Formacode : 15214 NSF : 136

Durée en heure et en jour : 35 heures - 5 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant d'acquérir les bases de la langue anglaise afin de communiquer dans son milieu professionnel.**

Objectifs Pédagogiques

- Comprendre des conversations simples en s'appuyant sur la grammaire de base
- Se présenter à partir du vocabulaire de tous les jours et s'exprimer à l'oral et à l'écrit
- Établir le dialogue avec un interlocuteur à l'aide d'un lexique de base
- Faire face à des situations professionnelles courantes



Programme

COMPETENCES LANGAGIERES

- Apprendre à connaître les structures grammaticales de base
 - Les articles définis, indéfinis, et l'article zéro
 - Les adjectifs qualificatifs
 - Les adjectifs numéraux et calculs
 - Les auxiliaires modaux
 - Be+ing ou la forme progressive
 - Le mode impératif
 - Les mots se terminant en -ing
 - Les prépositions
 - Les articles définis-Les articles indéfinis
 - Les phrases exclamatives
 - Les démonstratifs
 - L'expression de la possession
 - Les adverbess
 - Do, auxiliaire ou simple verbe ?
 - Le présent simple
 - Le discours indirect
 - Tags et réponses courtes
 - Les pronoms personnels
 - Be going to
 - Les structures interrogatives
 - Le nom
 - Be et have
 - Les mots interrogatifs
 - Exprimer la quantité
 - Natures et rôles de "that"
 - La traduction d' "il y a"
 - Le simple past
 - Let et make
- Acquérir expérience et confiance en utilisant ces structures dans des situations simples et quotidiennes :
 - Gagner en vocabulaire clé, termes liés à l'identité et aux coordonnées
 - Connaître les Pays et les Nationalités en anglais

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

S'initier et se familiariser à la pratique de l'anglais dans les situations professionnelles simples et quotidiennes

- Relation commerciale :
 - Apprendre l'essentiel pour faire face aux situations simples du quotidien : se présenter, accueillir quelqu'un...
 - Présenter son C.V. et interroger son interlocuteur sur son profil.
 - Gérer les présentations, parler de sa société et de ses responsabilités
- Pratique du téléphone :
 - Construire un lexique d'expressions et de vocabulaire type pour faire face aux appels de l'extérieur
 - Apprendre et mettre en pratique le vocabulaire et les expressions essentiels pour faire face aux appels de l'extérieur, passer des appels simples, prendre des messages
- Écrit professionnel :
 - Se familiariser avec les formulations clés pour se faire comprendre efficacement par email et fax dans les situations professionnelles quotidiennes
 - Rédiger des e-mails et des fax professionnels courants en utilisant la formulation et le vocabulaire appropriés pour gérer les situations professionnelles de base
- Réunions :
 - Comprendre l'essentiel d'une réunion et y participer au niveau le plus simple
 - Se présenter, parler de son rôle et de ses responsabilités, poser des questions.

VOCABULAIRE PROFESSIONNEL

Se familiariser avec un lexique de vocabulaire basique dans son univers professionnel :

- Vocabulaire lié à la fonction
- Vocabulaire lié au secteur d'activité

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **LANGUES**

Thème : **ANGLAIS**

Titre : **ANGLAIS PROFESSIONNEL – NIVEAU II**

Formacode : 15214 NSF : 136

Durée en heure et en jour : 35 heures - 5 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de parfaire ses bases de la langue anglaise afin de communiquer dans son milieu professionnel de façon autonome.**

Objectifs Pédagogiques

- Se débrouiller dans la plupart des situations rencontrées en immersion dans un contexte général
- Comprendre le contenu essentiel de sujets concrets ou abstraits dans un texte complexe, et produire un discours simple et cohérent sur des sujets familiers y compris une discussion technique dans sa spécialité.
- Communiquer avec un degré de spontanéité et d'aisance tel qu'une conversation avec un locuteur natif ne comportant de tension ni pour l'un ni pour l'autre.
- S'exprimer de façon claire et détaillée sur une grande gamme de sujets, émettre un avis sur un sujet d'actualité et exposer les avantages et les inconvénients de différentes possibilités.



Programme

COMPETENCES LANGAGIERES

- Consolider les structures grammaticales intermédiaires
 - Be going to
 - Be+ing ou la forme progressive
 - Les mots interrogatifs
 - Le présent simple
 - Les structures causatives
 - Le mode impératif
 - Le preterit
 - Les substituts des modaux
 - Be et Have
 - Le present perfect et plus perfect
 - Les substituts modaux
 - La traduction de "devoir"
 - Formes affirmative, interrogative, interronégative, négative
 - Do / did / doing / done
 - Faire faire
 - L'expression de la possession
 - Le pluperfect ou past perfect
 - Les degrés de comparaisons
 - Discours direct et indirect
 - Le preterit modal
 - La liste des verbes irréguliers
 - Les démonstratifs
 - Les phrases exclamatives
 - La voix passive
 - La traduction de l'imparfait
 - Les auxiliaires modaux
 - Le discours indirect
 - Les pronoms personnels
 - Exprimer la quantité
 - Conjonctions et subordonnées
 - L'inversion
 - Le subjonctif
 - La traduction du relatif "dont"
 - Le simple past
 - Les tags et réponses courtes
 - Les structures interrogatives
- Acquérir expérience et confiance en utilisant ces structures dans des situations

Prérequis : **Avoir suivi la formation de Niveau I et/ou avoir une expérience dans le domaine. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Programme (...suite)

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Être opérationnel dans des situations professionnelles quotidiennes variées

- Relation commerciale :
 - Souhaiter la bienvenue, parler de sa société, présenter une idée, un processus ou un projet, répondre aux questions, employer des mots de liaison, résumer et conclure.
 - Présenter et expliquer des informations complexes avec confiance et clarté : présenter des données chiffrées, faire référence aux aides visuelles
 - Analyser une information et définir une conclusion ou une conséquence, répondre de façon appropriée à toutes sortes de questions.
- Pratique du téléphone :
 - Gérer les échanges téléphoniques professionnels courants avec confiance
 - Échanger et vérifier les informations, prendre et laisser des messages.
 - Reformuler et synthétiser, être direct tout en restant professionnel.
- Écrit professionnel :
 - Gérer avec confiance les échanges professionnels écrits courants
 - Confirmer une information, formuler une demande, exprimer un avis, accepter ou refuser une idée, utiliser un langage formel et informel.
 - Préparer et rédiger des documents professionnels variés avec une formulation correcte et un vocabulaire diversifié afin de nuancer la rédaction
 - Transmettre les informations de manière efficace et précise par e-mail, rédiger des rapports et des contrats.
- Réunions :
 - Participer avec confiance aux réunions et exprimer ses idées de façon claire et efficace
 - Se présenter, présenter un sujet, demander une clarification et exprimer son point de vue
 - Donner un avis
 - Poser des questions, donner son avis, exprimer un accord ou un désaccord, faire une suggestion, accepter ou refuser une idée. analyser et discuter des avantages et des inconvénients des solutions envisagées, proposer des compromis.

VOCABULAIRE PROFESSIONNEL

Se familiariser avec un lexique de vocabulaire basique dans son univers professionnel :

- Vocabulaire lié à la fonction
- Vocabulaire lié au secteur d'activité

Domaine : **LANGUES**

Thème : **ANGLAIS**

Titre : **ANGLAIS PROFESSIONNEL – NIVEAU III**

Formacode : 15214 NSF : 136

Durée en heure et en jour : 35 heures - 5 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de perfectionner leur anglais professionnel afin de communiquer dans son milieu professionnel.**

Objectifs Pédagogiques

- Communiquer avec confiance et de façon autonome dans toutes situations professionnelles
- Comprendre une grande gamme de textes longs et exigeants, ainsi que saisir des significations implicites
- S'exprimer spontanément et couramment avec une très grande fluidité dans un contexte professionnel
- Donner son opinion sur des sujets complexes de façon claire et bien structurée et manifester son contrôle des outils d'organisation, d'articulation et de cohésion du discours



Programme

COMPETENCES LANGAGIERES

- Consolider les structures grammaticales avancées
 - Particules adverbiales
 - Les auxiliaires modaux
 - Les causatives
 - Conjonctions et subordonnées
 - Discours direct et indirect
 - L'inversion
 - Les prépositions
- Le prétérit modal
- Les pronoms relatifs et subordonnées relatives
- Les subordonnées interrogatives, nominales
- Les structures verbales
- Les types de verbes
- La voix passive

- Acquérir expérience et confiance en soi en utilisant ces structures dans des situations réelles

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Maîtriser les situations professionnelles diverses qui nécessitent une utilisation précise et spontanée de l'anglais

- Relation commerciale :
 - Préparer et faire des présentations techniques : présenter et expliquer des informations complexes avec confiance et clarté
 - Souligner et mettre en évidence les points clés, décrire étape par étape un système ou un processus
- Pratique du téléphone :
 - Perfectionner le langage téléphonique afin de gérer efficacement les situations complexes et techniques
- Écrit professionnel :
 - Préparer et rédiger des documents professionnels variés en utilisant une formulation correcte et un vocabulaire diversifié pour nuancer la rédaction
 - Transmettre les informations de manière efficace et précise par e-mail, rédiger des rapports et des contrats
- Réunions
 - Participer ou piloter avec aisance des réunions, être capable de s'affirmer lors des négociations, s'exprimer avec autorité et nuance, gérer les situations de conflit
 - Soutenir des idées et défendre un point de vue, utiliser les techniques de questionnement, recadrer le débat, savoir interrompre, clarifier ou reformuler, faire une synthèse et définir les prochaines actions

VOCABULAIRE PROFESSIONNEL

Se familiariser avec un lexique de vocabulaire basique dans son univers professionnel :

- Vocabulaire lié à la fonction
- Vocabulaire lié au secteur d'activité

Prérequis : **Avoir suivi la formation de Niveau II et/ou avoir une grande expérience dans le domaine. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **LANGUES**

Thème : **ESPAGNOL**

Titre : **ESPAGNOL PROFESSIONNEL – NIVEAU I**

Formacode : 15229 NSF : 136

Durée en heure et en jour : 35 heures - 5 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant d'acquérir les bases de la langue espagnole afin de communiquer dans son milieu professionnel.**

Objectifs Pédagogiques

- Apprendre le vocabulaire de base de la langue espagnole
- Apprendre les tournures grammaticales et lexicales de base de la langue espagnole
- Mettre en application les acquis à des situations professionnelles

Programme

- Evaluation du niveau d'espagnol
- Définition des objectifs particuliers de la formation
- Elaboration d'un programme de formation personnalisée
- Vocabulaire
 - Alphabet, chiffres, dates et heures
 - Localisation des objets dans l'espace, orientation
 - Présentation et formule de politesse
 - Chiffres, date et heures
 - Localisation dans le temps et l'espace
- Grammaire et syntaxe
 - Pronoms démonstratifs, possessifs et interrogatifs
 - Expressions de fréquence (nunca, siempre, a menudo)
 - Pronoms
 - Adjectifs
- Temps et conjugaison
 - Verbes réguliers et irréguliers (présent, gérondif)
 - Verbes Ser et Estar
 - Verbes Gustar, Amar, Preferir
 - Principaux temps de l'indicatif
 - Impératif
 - Voix passive
- Expression orale
 - Pratique intensive de la langue orale
 - Mise en situation et jeux de rôle



Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **LANGUES**

Thème : **ESPAGNOL**

Titre : **ESPAGNOL PROFESSIONNEL – NIVEAU II**

Formacode : 15229 NSF : 136

Durée en heure et en jour : 35 heures - 5 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de parfaire ses bases de la langue espagnole afin de communiquer dans son milieu professionnel de façon autonome.**

Objectifs Pédagogiques

- Réviser les connaissances grammaticales et lexicales de base en espagnol
- Conforter la compréhension orale et écrite des principales situations professionnelles liées à la fonction et au secteur
- Progresser notablement en expression orale et écrite

Programme

- Evaluation du niveau d'espagnol
- Définition des objectifs particuliers de la formation
- Elaboration d'un programme de formation personnalisée
- Révision des structures grammaticales de bases :
 - Alphabet, chiffres, dates et heures
 - Localisation des objets dans l'espace, orientation
 - Formules de présentation et de politesse
 - Verbes réguliers et irréguliers (présent, gérondif) (Ser et Estar)
 - Pronoms démonstratifs, possessifs et interrogatifs
 - Expressions de fréquence (nunca, siempre, a menudo)
 - Pronoms
 - Verbe aimer et préférer
- Vocabulaire et mises en situation quotidienne :
 - Se présenter, remercier, s'excuser
 - Suivre et comprendre des messages, des notices simples
 - Répondre brièvement au téléphone
 - Communiquer dans des situations de la vie quotidienne avec des phrases types, par exemple demander son chemin, acheter un billet de train, ...
- Vocabulaire et mises en situation professionnelle :
 - Communication d'entreprise
 - Relations commerciales (délais, prix, ...)
 - Rédaction d'e-mails, de fax et de courriers



Prérequis : **Avoir suivi la formation de Niveau I et/ou avoir une expérience dans le domaine. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **LANGUES**

Thème : **ESPAGNOL**

Titre : **ESPAGNOL PROFESSIONNEL – NIVEAU III**

Formacode : 15229 NSF : 136

Durée en heure et en jour : 35 heures - 5 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de perfectionner leur espagnol professionnel afin de communiquer dans son milieu professionnel.**

Objectifs Pédagogiques

- Réviser les connaissances grammaticales de base et lexicales professionnelles en espagnol
- Conforter la compréhension orale et écrite des principales situations professionnelles liées à la fonction et au secteur
 - Progresser notablement en expression orale et écrite

Programme

- Evaluation du niveau d'espagnol
- Définition des objectifs particuliers de la formation
- Elaboration d'un programme de formation personnalisée
- Révision des structures grammaticales de bases
- Vocabulaire et mises en situation quotidienne :
 - Exprimer une opinion avec nuance
 - Exposer des arguments sur différents sujets
 - Contredire, s'excuser, reformuler
 - Travailler le registre de langue en contexte
- Vocabulaire et mises en situation professionnelle :
 - Animation de réunions
 - Communication d'entreprise
 - Travail d'équipe
 - Relation commerciales (délais, prix, ...)
 - Réunions et séminaires
 - Rédactions d'e-mails, de fax et de courriers



Prérequis : **Avoir suivi la formation de Niveau II et/ou avoir une grande expérience dans le domaine. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Domaine : **LANGUES**

Thème : **RUSSE**

Titre : **RUSSE PROFESSIONNEL – NIVEAU I**

Formacode : 15283 NSF : 136

Durée en heure et en jour : 35 heures - 5 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant d'acquérir les bases de la langue russe afin de communiquer dans son milieu professionnel.**

Objectifs Pédagogiques

- Acquérir les connaissances de base en russe et être capable de communiquer de façon simple avec un interlocuteur dans un cadre professionnel et familial
- Pouvoir comprendre et utiliser des expressions familières et des énoncés
- Soutenir une conversation sur son activité professionnelle, sa famille ...
- Savoir écrire des textes courts et simples (mails, courriers, ...)



Programme

COMPREHENSION ET EXPRESSION ECRITES

- Comprendre des textes ou annonces courts et simples
- Comprendre les panneaux courants
- Suivre un mode d'emploi simple
- Comprendre l'information d'une lettre ou d'une brochure publicitaire
- Comprendre les faits décrits dans des articles informatifs simples
- Remplir une fiche d'inscription ou un questionnaire simple (fiche d'hôtel, formulaire administratif ...)
- Ecrire un texte court sur des sujets généraux ou professionnels très familiers

(...)

Prérequis : **Aucun prérequis n'est nécessaire. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Programme (...suite)

COMPREHENSION ET EXPRESSION ORALES

- S'entraîner à la compréhension de dialogues russe
- Travailler la phonétique : accent, intonation
- Comprendre le vocabulaire très fréquent et certaines expressions d'un discours ou d'un dialogue court relatif à des sujets très familiers
- S'entraîner à l'utilisation d'expressions et de vocabulaire fréquents d'un discours relatif à des sujets professionnels et généraux
- Communiquer de façon simple sur son activité professionnelle ou son environnement proche
- Se présenter et présenter une tierce personne
- Se présenter et présenter l'activité de son entreprise
- Décrire son travail de façon simple
- Accueillir des visiteurs ou clients
- Passer une commande
- Comprendre une annonce
- Prendre et transmettre un message (coordonnées, objet de l'appel, ...)
- Répondre à un appel téléphonique
- Prendre un rendez-vous
- Indiquer la direction
- Suivre et donner des indications brèves et simples
- Effectuer une réservation
- Acheter, échanger un titre de transport
- Comprendre et poser des questions simples
- Faire la description brève d'un événement
- Gérer des problèmes d'incompréhension (faire répéter, épeler)

ENRICHIR SON VOCABULAIRE

- Général et professionnel
- Repérer et éviter les « faux amis »
- Découvrir les expressions idiomatiques
- Se familiariser avec les formules de politesse
- S'initier aux subtilités du russe

MAITRISER LES DIFFERENTS ELEMENTS DE GRAMMAIRE ET CONJUGAISON, COMPREHENSION ET EXPRESSION ECRITES

- Lire et comprendre des textes courts et simples (domaine général ou professionnel)
- Trouver une information particulière dans des documents courants
- Rédiger des notes et messages simples et courts relatifs à des sujets professionnels ou personnels

Domaine : **LANGUES**

Thème : **RUSSE**

Titre : **RUSSE PROFESSIONNEL – NIVEAU II**

Formacode : 15283 NSF : 136

Durée en heure et en jour : 35 heures - 5 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de parfaire ses bases de la langue russe afin de communiquer dans son milieu professionnel de façon autonome.**

Objectifs Pédagogiques

- Consolider ses connaissances en russe, à l'oral et à l'écrit
- Pouvoir comprendre les points essentiels d'un discours sur des sujets familiers (professionnels et généraux) quand l'interlocuteur emploie un langage clair et standard
- Savoir lire, comprendre et écrire des textes, articles, rapports complexes relatifs au domaine général et/ou professionnel
- Être capable de communiquer avec aisance, participer activement à une conversation, défendre ses opinions



Programme

COMPREHENSION ET EXPRESSION ECRITES

- Travailler la compréhension de textes rédigés en langage courant dans le domaine général ou professionnel
- S'entraîner à rédiger des textes simples et cohérents relatifs à des sujets professionnels, personnels ou administratifs : email, lettre de réclamation, note de service, lettre de relance, remplir des formulaires ...

(...)

Prérequis : **Avoir suivi la formation de Niveau I et/ou avoir une expérience dans le domaine. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Programme (...suite)

COMPREHENSION ET EXPRESSION ORALES

- S'entraîner à la compréhension de dialogues ou de discours russe
- Travailler la phonétique : accent, intonation
- Comprendre les points essentiels des dialogues, conférences et discours longs relatifs à des sujets professionnels et généraux
- Exprimer une idée, émettre un avis
- Raconter des expériences, parler de ses objectifs, de ses projets
- Donner des conseils, exprimer des demandes
- Comprendre et reformuler les besoins d'un interlocuteur
- Faire une présentation commerciale argumentée
- Présenter un produit, un projet de façon détaillée
- Suivre une argumentation sur des sujets relativement familiers
- S'exprimer de façon claire et détaillée
- Adapter son langage aux différents interlocuteurs
- Animer une réunion préparée
- Négocier avec un client

ENRICHIR SON VOCABULAIRE

- Général, professionnel et spécifique
- Employer les synonymes
- Connaître les synonymes et antonymes
- S'approprier et bien utiliser les expressions idiomatiques
- Revoir les différents niveaux de langage en fonction des supports / formules de politesse

MAITRISER LES DIFFERENTS ELEMENTS DE GRAMMAIRE ET CONJUGAISON, COMPREHENSION ET EXPRESSION ECRITES

- S'entraîner à comprendre et écrire des rapports, comptes-rendus, emails détaillés relatifs au domaine général et/ou professionnel
- Ecrire des textes et lettres en argumentant et en exprimant ses opinions
- Entretenir une correspondance professionnelle
- Lire et comprendre des textes littéraires contemporains

Domaine : **LANGUES**

Thème : **RUSSE**

Titre : **RUSSE PROFESSIONNEL – NIVEAU III**

Formacode : 15283 NSF : 136

Durée en heure et en jour : 35 heures - 5 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL - DISTANCIEL - MIXTE

Public cible : Tout professionnel

Nombre de personnes min et max : de 5 à 12 participants en Intra et de 8 à 12 participants en Inter

Objectif de la formation : **Permettre à l'apprenant de perfectionner son russe professionnel afin de communiquer dans son milieu professionnel.**

Objectifs Pédagogiques

- Parfaire ses connaissances en russe (à l'écrit et à l'oral)
- Savoir écrire des textes, lettres et documents professionnels et généraux bien structurés et détaillés sur des sujets complexes en adaptant son style au destinataire
- Être capable de s'exprimer de façon spontanée, claire et détaillée
- Pouvoir comprendre parfaitement les dialogues et longs discours complexes relatifs à des sujets professionnels et généraux et être capable de s'exprimer avec précision, de manière spontanée, détaillée et nuancée



Programme

COMPREHENSION ET EXPRESSION ECRITES

- Lire, comprendre et différencier les styles de textes, articles, rapports longs et complexes relatifs au domaine général ou professionnel
- Être autonome dans la rédaction de documents professionnels et généraux (lettres de candidature, lettres de réclamation, lettres commerciales, rapports officiels, comptes-rendus, emails, ...)
- Écrire des textes en développant son point de vue et en argumentant
- Adapter son style au destinataire
- Lire et comprendre des documents sur des sujets techniques (même pointus)
- Lire et comprendre des textes littéraires complexes

(...)

Prérequis : **Avoir suivi la formation de Niveau II et/ou avoir une grande expérience dans le domaine. Néanmoins, une évaluation de début de stage sera réalisée pour obtenir une photographie du niveau de départ.**

Programme (...suite)

COMPREHENSION ET EXPRESSION ORALES

- S'entraîner à la compréhension de dialogues ou de discours russe
- Travailler la phonétique : accent, intonation
- Comprendre les dialogues et longs discours complexes relatifs à des sujets professionnels et généraux
- Suivre et présenter une argumentation complexe sur des sujets familiers ou non
- Faire des présentations claires et détaillées de sujets complexes
- S'exprimer avec aisance
- Participer activement à une conversation, présenter et défendre ses opinions
- Présenter et défendre ses opinions
- Utiliser le registre de langage adapté à la situation
- Mener un entretien complexe avec un client
- Reformuler et répondre aux objections avec facilité
- Reformuler ou résumer des discours
- Présenter un produit / un projet
- Animer une réunion de manière spontanée, participer à des débats
- Lire à haute voix sans buter sur les mots

REVISER LES DIFFERENTS ELEMENTS DE GRAMMAIRE ET CONJUGAISON

- Les points de grammaire et conjugaison seront abordés à la demande en fonction des besoins repérés lors des tests d'évaluation et durant la formation

ENRICHIR SON VOCABULAIRE

- Général et professionnel, vocabulaire spécifique sur demande
- Nuancer son vocabulaire : maîtriser les synonymes, antonymes, homonymes
- Eviter les répétitions
- Revoir les expressions idiomatiques et les subtilités du russe
- Connaître les proverbes
- Utiliser les différents registres de langue

MAITRISER LES DIFFERENTS ELEMENTS DE GRAMMAIRE ET CONJUGAISON, COMPREHENSION ET EXPRESSION ECRITES

- S'entraîner à rédiger des rapports, comptes-rendus, articles et emails bien structurés et détaillés sur des sujets complexes relatifs au domaine général et professionnel, de manière formelle ou informelle
- Ecrire des textes et lettres en développant son point de vue, en adaptant son style au destinataire et en utilisant une gamme étendue de modalisateurs
- Résumer, commenter ou critiquer un texte ou ouvrage professionnel
- Reformuler des discours ou textes professionnels ou généraux
- Comprendre un texte littéraire complexe



Laboratoire L&M

182 Quai Eugène Cavaignac - 46000 CAHORS

05 65 24 55 55

contact@formationlm.fr

www.formationlm.fr

n° SIRET : 430 329 425 00036

n° Déclaration d'activité : 73 46 00 227 46