



[Demandez votre programme de Formation détaillé](#)

Les Bonnes pratiques professionnelles

LA GESTION DE VOTRE RESTAURANT

TYPE D'ACTION

Action de développement des compétences

SECTEUR D'ACTIVITE

Restauration commerciale

PROFIL(S) DES STAGIAIRES

Restaurateur
Cuisinier

PRE-REQUIS

Aucun

DUREE

2 Jours | 14 heures

TARIF

550€ par jour | 8 à 10 participants
(Hors frais du formateur)

LIEU

En INTRA : au sein de votre établissement

DATE(S) ET DELAI D'ACCES

A définir en fonction de la disponibilité des stagiaires dans un délai de 2 mois à compter de la validation du devis.

Mise à jour : le 02 janvier 2022
Contact : formation@solurest.com

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :

- Etablir une gestion prévisionnelle du budget alimentaire.
- Apprendre à maîtriser les différentes notions et outils de gestion spécifiques à la restauration.
- Connaître les points de levier pour améliorer la rentabilité du restaurant.
- Élaborer son Plan d'affaires (Business Plan) selon ses objectifs de rentabilité et de développement.
- Mettre en place une stratégie d'achats et gérer ses stocks.
- Maîtriser et contrôler son coût matière première au quotidien.
- Savoir analyser un compte d'exploitation pour mesurer la performance économique de son restaurant.



SUPPORTS & MOYENS PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques : modules de formation sous format Powerpoint en vidéo-projection.
- Une pédagogie active et participative.
- Une approche terrain avec mise en situation concrète.
- Support pédagogique de fin de formation sous format Clé USB.

MODALITES D'ASSIDUITE

Feuille d'émargement

INTERVENANT (S)

Contrôleur de gestion opérationnelle en restauration.

SAS SoluRest Global

Immeuble LE GRAND PAVOIS - 2 Route de Vienne – 69007 LYON

Organisme de formation enregistré sous le numéro : 82 69 13787 69 auprès du préfet de la Région Rhône-Alpes



Les Bonnes pratiques professionnelles

LA GESTION DE VOTRE RESTAURANT

TYPE D'ACTION

Action de développement des compétences

SECTEUR D'ACTIVITE

Restauration commerciale

PROFIL(S) DES STAGIAIRES

Restaurateur
Cuisinier

PRE-REQUIS

Aucun

DUREE

2 Jours | 14 heures

TARIF

550€ par jour | 8 à 10 participants
(Hors frais du formateur)

LIEU

En INTRA : au sein de votre établissement

DATE(S) ET DELAI D'ACCES

A définir en fonction de la disponibilité des stagiaires dans un délai de 2 mois à compter de la validation du devis.

Mise à jour : le 02 janvier 2022
Contact : formation@sourest.com

PROGRAMME

MAÎTRISER LES DIFFÉRENTES NOTIONS ET OUTILS DE GESTION SPÉCIFIQUES À LA RESTAURATION

- Gérer les consommations de matières premières en s'appuyant sur une mercuriale, des fiches techniques, des coefficients multiplicateurs, des ratios matières.
- Utiliser le ratio coût principal et les ratios moyens des autres charges pour savoir optimiser les marges produites.

CRÉER UNE OFFRE COMMERCIALE RENTABLE ET ADAPTÉE À LA DEMANDE

- Construire et équilibrer une carte de restaurant selon les principes et méthodes spécifiques à la profession.
- Modifier l'offre commerciale et évaluer l'impact sur la demande

GÉRER UNE ACTIVITÉ DE RESTAURATION SELON L'OBJECTIF DE RENTABILITÉ RECHERCHÉ

- Apprendre à lire et à utiliser les états de synthèse (bilan, compte de résultat, amortissements, SIG).
- Déterminer les seuils de rentabilité.
- Savoir lire et utiliser les tableaux de bord de gestion afin de mettre en place une politique commerciale efficace.

SAS SoluRest Global

Immeuble LE GRAND PAVOIS - 2 Route de Vienne – 69007 LYON

Organisme de formation enregistré sous le numéro : 82 69 13787 69 auprès du préfet de la Région Rhône-Alpes



Les Bonnes pratiques professionnelles

LA GESTION DE VOTRE RESTAURANT

TYPE D'ACTION

Action de développement des compétences

SECTEUR D'ACTIVITE

Restauration commerciale

PROFIL(S) DES STAGIAIRES

Restaurateur
Cuisinier

PRE-REQUIS

Aucun

DUREE

2 Jours | 14 heures

TARIF

550€ par jour | 8 à 10 participants
(Hors frais du formateur)

LIEU

En INTRA : au sein de votre établissement

DATE(S) ET DELAI D'ACCES

A définir en fonction de la disponibilité des stagiaires dans un délai de 2 mois à compter de la validation du devis.

Mise à jour : le 02 janvier 2022
Contact : formation@solurest.com

COMPLÉTER ET APPROFONDIR LE DOSSIER ÉCONOMIQUE ET FINANCIER DE CRÉATION

- Présenter une situation financière saine pour votre activité et répondant aux critères d'exigibilité du banquier : structure financière, financement de l'activité, gestion de la trésorerie, solvabilité, liquidité...
- Une trame de Plan d'Affaires (Business Plan) sera renseignée par le stagiaire durant sa formation, en fonction du seuil d'excédent souhaité et de sa situation propre.

MODALITES D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- Débats – Echanges à partir de cas pratiques - Questions/Réponses.
- Mise en situation concrète sur site - Mise en application pratique par les participants.
- Contrôle des connaissances théoriques sous forme de QCM en fin de formation.
- Attestation de formation.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Etude de l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap.

SAS SoluRest Global

Immeuble LE GRAND PAVOIS - 2 Route de Vienne – 69007 LYON

Organisme de formation enregistré sous le numéro : 82 69 13787 69 auprès du préfet de la Région Rhône-Alpes