



HÔTELLERIE, RESTAURATION, TOURISME



DAVID SLABOLEPSZY

Formateur

Hôtelier de formation et passionné, l'objectif des formations que j'anime est de permettre aux stagiaires de maîtriser leurs outils quotidiens et d'acquérir de nouvelles compétences pour adopter un comportement professionnel face au client.

Contribuer à l'amélioration de la qualité de service, au développement du sens de l'hospitalité et à l'optimisation de la rentabilité tout en accroissant la satisfaction client, telles sont nos ambitions.

La maîtrise de «Opera» ainsi que du revenu management est un must pour les établissements hôteliers qui souhaitent optimiser leur CA !





HÔTELLERIE, RESTAURATION, TOURISME

RDV CONSEILLER

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

- Bénéficier d'un rendez-vous diagnostic avec un conseiller Hôtellerie Restauration Tourisme..... 145

CRÉER, REPRENDRE OU RELANCER UNE ACTIVITÉ

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

- Créer son entreprise touristique..... 146
- Aménager sa cuisine..... 146

RÉGLEMENTATION

INFORMATION

- Le cadre réglementaire sanitaire en restauration commerciale - Fiche pratique..... 147
- Food truck : les règles d'hygiène - Fiche pratique.... 147
- Proposer un gourmet bag : ce qu'il faut savoir - Fiche pratique..... 147

OPTIMISER SA RENTABILITÉ

INFORMATION

- Mon resto engagé - Les bonnes pratiques - Fiche pratique..... 148
- Analyse et contrôle des frais généraux - Fiche pratique..... 148

ATELIER GRATUIT

- Réunion info-programme mon resto Engagé..... 148

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

- Programme Mon resto Engagé..... 148

FORMATION

- Améliorer les performances de son hôtel avec son PMS (Property management system) OPERA..... 149
- Initiation au revenu management ou tarification en temps réel..... 149
- Maîtriser ses achats et ses coûts de production..... 149
- Optimiser la gestion de votre économat et de vos stocks en cuisine..... 150
- Hôtellerie Restauration : Se différencier par le service VIP..... 150
- Hôtellerie Restauration : Servir, c'est vendre..... 150

OPTIMISER L'EXPÉRIENCE CLIENT

FORMATION

- Les accords : mets & vins..... 151
- Hôtellerie Restauration : Parcours client - Bâtir son plan d'action pour capter et fidéliser..... 151
- Améliorer la qualité du service en salle..... 151

TOURISME

FORMATION

- Accueil en navette privée..... 152



VOUS SOUHAITEZ UNE FORMATION SUR MESURE ?
CONFIEZ-NOUS VOTRE BESOIN,
NOTRE SERVICE INGÉNIERIE DE FORMATION S'OCCUPE DE TOUT.





RDV CONSEILLER

Accompagnement personnalisé

BÉNÉFICIER D'UN RENDEZ-VOUS DIAGNOSTIC AVEC UN CONSEILLER HÔTELLERIE RESTAURATION TOURISME

Public : Cheff(fe) d'entreprise, Porteur(teuse) de projet

Pré-requis : Aucun

Objectif : Aborder avec un conseiller l'étude spécifique d'un projet et/ou d'un dossier.

Intervenant : Conseiller(e) entreprise CCI-NC

Contact : tourisme@cci.nc



Nouméa



1 h



Gratuit



4029



CRÉER, REPRENDRE OU RELANCER UNE ACTIVITÉ

Accompagnement personnalisé

CRÉER SON ENTREPRISE TOURISTIQUE

Public : Chef(fe) d'entreprise, Porteur(teuse) de projet, Repreneur(euse)

Pré-requis : Les chiffres sont collectés par le porteur de projet. Suivre le parcours. Créer ou reprendre

Objectif : Présenter les enjeux d'un projet et permet de vérifier sa cohérence, sa faisabilité et sa viabilité. Lancer son entreprise en connaissance de son marché, de ses obligations.... Dresser la feuille de route du projet.

Intervenant : Conseiller(e) entreprise CCI-NC

Contact : tourisme@cci.nc



Nouméa



22 h



Sur devis



4039

AMÉNAGER SA CUISINE

Public : Chef(fe) d'entreprise, Porteur(teuse) de projet, Repreneur(euse)

Pré-requis : Les chiffres de base sont donnés par le porteur de projet

Objectif : Aide à la conception de sa cuisine professionnelle.

Intervenant : Conseiller(e) entreprise CCI-NC

Contact : conseil@cci.nc



Nouméa



4 h



31 500 F



4036



RÉGLEMENTATION

Information

SUJET TRAITÉ	Public	Objectif	 Coût	
LE CADRE RÉGLEMENTAIRE SANITAIRE EN RESTAURATION COMMERCIALE - FICHE PRATIQUE	Chef(fe) d'entreprise	Découvrir le cadre réglementaire sanitaire en restauration commerciale.	Gratuit	4968
FOOD TRUCK : LES RÈGLES D'HYGIÈNE - FICHE PRATIQUE	Chef(fe) d'entreprise	Optimiser son projet de Food-Truck.	Gratuit	4032
PROPOSER UN GOURMET BAG : CE QU'IL FAUT SAVOIR - FICHE PRATIQUE	Chef(fe) d'entreprise	La responsabilité du restaurateur qui propose à emporter les restes du repas.	Gratuit	4031



OPTIMISER SA RENTABILITÉ

Information

SUJET TRAITÉ	Public	Objectif	Coût	Code
MON RESTO ENGAGÉ - LES BONNES PRATIQUES - FICHE PRATIQUE	Tout public	Sensibiliser les restaurateurs aux bonnes pratiques environnementales dans le domaine de la gestion des déchets.	Gratuit	4041
ANALYSE ET CONTRÔLE DES FRAIS GÉNÉRAUX - FICHE PRATIQUE	Chef(fe) d'entreprise	Contrôle des différents postes de dépenses des frais généraux. Analyse des différents postes de dépenses des frais généraux.	Gratuit	4030

Atelier gratuit

RÉUNION INFO-PROGRAMME MON RESTO ENGAGÉ

Public : Chef(fe) d'entreprise, Cuisinier(e), Personnel de cuisine - de salle - de plonge, Tout établissement tourné vers le tourisme (hébergement - restauration - activités et services)

Pré-requis : Aucun

Objectif : Se poser les bonnes questions sur le gaspillage alimentaire. Comprendre en quoi éviter le gaspillage permet de réduire ses coûts. Connaître toutes les étapes du dispositif. Comprendre les avantages du dispositif.

Intervenant : Conseiller(e) entreprise CCI-NC

Contact : monrestoengage@cci.nc

Nouméa 1 h 30 Gratuit 4034

Accompagnement personnalisé

PROGRAMME MON RESTO ENGAGÉ

Public : Chef(fe) d'entreprise, Cuisinier(e), Personnel de cuisine - de salle - de plonge, Tout établissement tourné vers le tourisme (hébergement - restauration - activités et services)

Pré-requis : Aucun

Objectif : Identifier les points de gaspillage. Analyser les points de gaspillage. Améliorer la rentabilité de votre établissement.

Intervenant : Conseiller(e) entreprise CCI-NC

Contact : monrestoengage@cci.nc

Nouméa Engagement du restaurateur sur une durée minimale de 1 an Gratuit 4035



OPTIMISER SA RENTABILITÉ

Formation

AMÉLIORER LES PERFORMANCES DE SON HÔTEL AVEC SON PMS (PROPERTY MANAGEMENT SYSTEM) OPERA

Public : Toute personne en charge d'accueil téléphonique et/ou physique

Pré-requis : Savoir utiliser un ordinateur.

Objectif : Réaliser les tâches quotidiennes sur le système.

Mettre en pratique les fonctionnalités du logiciel

Structurer ses connaissances dans le but de mettre en place de nouveaux comportements visant l'amélioration des performances de son hôtel.

Découvrir de nouvelles fonctionnalités du logiciel.

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) en tourisme

Contact : entreprises@cci.nc

En entreprise 14 h Sur devis 4964

INITIATION AU REVENU MANAGEMENT OU TARIFICATION EN TEMPS RÉEL

Public : Directeur(trice) et responsable d'équipe, Etablissement touristique, Responsable commercial(e)

Pré-requis : Savoir utiliser un ordinateur

Objectif : Identifier les enjeux du Yield Management

Lister les composants permettant d'optimiser les chiffres d'affaires

Mettre en pratique les différentes approches possibles selon les besoins de l'hôtel

Utiliser son PMS et des OTA

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) en tourisme

Contact : entreprises@cci.nc

En entreprise 14 h Sur devis 4979

MAÎTRISER SES ACHATS ET SES COÛTS DE PRODUCTION

Public : Dirigeant(e) TPE, Gérant(e), Porteur(teuse) de projet, Repreneur(euse), Responsable de projet, Tout établissement tourné vers le tourisme (hébergement - restauration - activités et services)

Pré-requis : Disposer d'un ordinateur et du logiciel Excel. Avoir les bases en Excel. Exercer une fonction qui intègre la notion de coût dans l'élaboration des plats

Objectif : Concevoir une offre adaptée aux attentes de sa clientèle.

Connaître les principaux ratios à maîtriser en restauration.

Savoir repérer les coûts déviants et avoir les outils pour agir.

Intervenant : Conseiller(e) entreprise CCI-NC

Contact : tourisme@cci.nc

Nouméa
Koné 7 h 29 000 F
32 000 F 4037

NOUVEAUTÉ

NOUVEAUTÉ



OPTIMISER SA RENTABILITÉ

OPTIMISER LA GESTION DE VOTRE ÉCONOMAT ET DE VOS STOCKS EN CUISINE

Public : Cuisinier(e), Personnel de cuisine - de salle - de plonge

Pré-requis : Aucun

Objectif : Définir ses seuils pour savoir quand et combien commander.
Identifier les responsabilités, les procédures dans la gestion des stocks en cuisine.
Gérer ses stocks en tenant compte de la péremption des aliments.

Intervenant : Conseiller(e) entreprise CCI-NC

Contact : tourisme@cci.nc

	Nouméa	8 h		29 000 F		3516
	Koné			32 000 F		

HÔTELLERIE RESTAURATION : SE DIFFÉRENCIER PAR LE SERVICE VIP

Public : Toute personne en charge d'accueil téléphonique et/ou physique

Pré-requis : Avoir une première expérience client en hôtellerie restauration.

Objectif : Identifier les particularités des clients VIP
Identifier les enjeux liés à cette clientèle
Adapter ses pratiques, adopter les codes du luxe

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) en tourisme

Contact : entreprises@cci.nc

	En entreprise, Nouméa	8 h		39 000 F		5045
	En entreprise, Koné			45 000 F		

HÔTELLERIE RESTAURATION : SERVIR, C'EST VENDRE

Public : Toute personne en charge d'accueil téléphonique et/ou physique

Pré-requis : Avoir une première expérience client en hôtellerie restauration.

Objectif : Valoriser l'offre de son établissement touristique
Vendre le bon produit, au bon client, au bon moment

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) en tourisme

Contact : entreprises@cci.nc

	En entreprise, Nouméa	8 h		39 000 F		5046
	En entreprise, Koné			45 000 F		



OPTIMISER L'EXPÉRIENCE CLIENT

Formation

LES ACCORDS : METS & VINS

Public : Tout public

Pré-requis : Aucun

Objectif : Identifier et répertorier les différentes familles de vins (régions cépages appellations).
Connaître les règles de base d'accord mets et vins.
Maîtriser le contenu de la carte des vins et la carte de restaurant.

Intervenant : Formateur(trice) qualifié(e)

Contact : entreprises@cci.nc

En entreprise 12 h / 4 modules de 3h 59 000 F 4038

HÔTELLERIE RESTAURATION : PARCOURS CLIENT - BÂTIR SON PLAN D'ACTION POUR CAPTER ET FIDÉLISER

Public : Toute personne en charge d'accueil téléphonique et/ou physique

Pré-requis : Avoir une première expérience client en hôtellerie restauration.

Objectif : Identifier les enjeux de la relation client
Cartographier le parcours client de son établissement
Sélectionner ses actions de transformation du parcours clients

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) en tourisme

Contact : entreprises@cci.nc

En entreprise, Nouméa 8 h 39 000 F 5048
En entreprise, Koné 45 000 F

AMÉLIORER LA QUALITÉ DU SERVICE EN SALLE

Public : Personnel de service en salle et barman(barmaid), Toute personne en charge d'accueil téléphonique et/ou physique

Pré-requis : Avoir une expérience préalable comme serveur ou employé dans la restauration

Objectif : Maîtriser les étapes permettant d'assurer une bonne qualité de service dans le respect des règles d'hygiène et de qualité
Assurer le déroulement du service avec professionnalisme
Assurer le service des boissons et plus spécifiquement du vin en toute circonstance

Intervenant : Formateur(trice) qualifié(e)

Contact : entreprises@cci.nc

En entreprise, Nouméa 8 h Sur devis 5044
En entreprise, Koné

NOUVEAUTÉ

NOUVEAUTÉ



Formation

ACCUEIL EN NAVETTE PRIVÉE

Public : Agent(e) d'exploitation

Objectif : Mettre en œuvre un premier accueil de qualité

Communiquer positivement

Identifier les particularités des clients VIP

Adapter son comportement en fonction des personnalités et adopter les codes du luxe.

Contexte : Utiliser quelques phrases d'accueil touristique en navette pour une population étrangère

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) en tourisme

Contact : entreprises@cci.nc



Nouméa



10.30



Sur devis



5058

