

GESTION EN HÔTELLERIE- RESTAURATION – Spécial créateur



PARTICIPANTS & PREREQUIS :

Créateur ou repreneur d'entreprise en CHR

ORGANISATION :

Durée : 21 heures

Lieux : Campus du Lac

INTERVENANT(S) :

Formateur en Sciences Economiques & Sociales et en Sciences de l'Education, spécialiste en gestion CHR

VALIDATION DE LA FORMATION ET INFORMATIONS PRATIQUES :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 66

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences.

- 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 un Plan d'Affaires (Business Plan) selon ses objectifs de rentabilité et de développement

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Alternance de cas pratiques, de méthodes et de théorie

Possibilité de réaliser les exercices à partir de votre situation ou projet (une liste des éléments à fournir sera transmise avant la formation)

Un support de formation et des programmes de gestion Excel seront remis à chaque participant

PRE-REQUIS

Être en phase de création ou de reprise d'un restaurant

CONTENU DU PROGRAMME

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

- Gérer les consommations de matières premières avec 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 produits

CRÉER UNE OFFRE COMMERCIALE RENTABLE ET ADAPTÉE À LA DEMANDE

- Construire et équilibrer une carte de restaurant selon des 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

COMPLÉTER ET APPROFONDIR LE DOSSIER ÉCONOMIQUE ET FINANCIER DE CRÉATION

- Présenter une situation financière saine pour votre activité en 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 sera renseignée par les stagiaires durant leur formation, en fonction de leur Seuil d'Excédent Souhaité et de leurs situations propres