

CALENDRIER DE NOS FORMATIONS INTER-ENTREPRISES - Janvier à Avril 2020

Toutes nos formations sont également proposées en intra-entreprise



4 personnes minimum pour l'ouverture d'une session et 8 personnes maxi par session

Thématiques	Durée	janv-20	févr-20	mars-20	avr-20
TECHNIQUES CULINAIRES					
Le sous-vide dans tous ces états, de la cuisson à la conservation	1 jour	10	18	12	22
Equilibre nutritionnel en snackink Fooding	2 jours	9 et 10	3 et 4	16 et 17	23 et 24
Créer une gamme de plats complets pour développer sa vente à emporter	2 jours	6 et 7	5 et 6	9 et 10	2 et 3 ou 20 et 21
Snacking fooding	2 jours		7 et 10		1 et 2
Maîtriser la réalisation d'entremets de 8 à 200 portions	2 jours	8 et 9	10 et 11	19 et 20	7 et 8 ou 29 et 30
Les recettes de grand-mère, retour aux sources	2 jours	13 et 14	12 et 13	11 et 12	16 et 17
Les hamburgers et salades faits maison	2 jours	20 et 21	16 et 17	30 et 31	27 et 28
SOMMELLERIE					
Savoir composer et vendre sa carte des vins	2 jours		5 et 6		6 et 7
Savoir travailler le vin au verre	1 jour	15	7	6	3
RÈGLEMENTAIRES					
Hygiène alimentaire (HACCP)	2 jours	16 et 17	13 et 14	9 et 10	29 et 30
Allergènes	1 jour	17	12	11	13
Permis de former	2 jours			26 et 27	
Permis de former (mise à niveau)	1 jour				3
L'Evaluation des Risques professionnels et réalisation du Document Unique	1 jour	9	14	27	27
SERVICE / VENTE					
Accueillir une clientèle anglophone	2 jours	16 et 17	11 et 12	30 et 31	27 et 28
Un service fluide et organisé	2 jours	6 et 7	6 et 7	18 et 19	14 et 15
Un service en salle efficace et accueillant	2 jours	8 et 9	26 et 27	23 et 24	29 et 30
Ventes additionnelles	2 jours	14 et 15	3 et 10	25 et 26	9 et 10
MANAGEMENT - RESSOURCES HUMAINES					
Management de proximité	3 jours	13 et 14	10 et 11	11 et 12	9 et 10
Les incontournables de la fonction RH	2 jours	29 et 30	19 et 20	23 et 24	22 et 23
Recruter, motiver et fidéliser ses salariés	2 jours		5 et 6		13 et 14
RELATION CLIENT - QUALITÉ DE SERVICE					
Les fondamentaux de l'accueil	2 jours	27 et 28		19 et 20	27 et 28
Une relation client de confiance	1 jour	8	7	16	22
Créer, promouvoir et valoriser un événement	2 jours		26 et 27		6 et 7
GESTION					
Redynamiser son établissement pour augmenter son CA	1 jour	29	28	27	28
Optimiser la rentabilité de son établissement	1 jour	21	27	26	29
BUREAUTIQUE - COMPÉTENCES NUMÉRIQUES - E REPUTATION					
Le web et le E-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires	3 jours		Dates à votre convenance à définir		
Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique	2 jours		Dates à votre convenance à définir		
Les fondamentaux du digital, des réseaux sociaux et de l'E-réputation	2 jours		Dates à votre convenance à définir		
Utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques	2 jours		Dates à votre convenance à définir		
Des outils bureautiques pour mieux gérer au quotidien	2 jours	27 et 28	10 et 11	11 et 12	23 et 24
Tarifs négociés FAFIH, OPCALIA, AGEFICE, OCPIAT					
Afdas					
Pour toute inscription ou renseignement complémentaire, n'hésitez pas à contacter votre Chargé d'Affaires ou appeler le 09.70.99.16.98 / contact@afcgroup.fr					
AFC GROUPE SIRET : 52344837100030 - DNA : 93 13 13767 13 - DRAAF 930191372013					
PAGE CONSULTING N° de déclaration d'activité : 93 13 14843 13 - Siret : 791 945 140 RCS Marseille					