



ACHAT ET GESTION DE CAVE, OPTIMISER SES CHOIX ET SON OFFRE

ORGANISME DE FORMATION

Raison sociale : SARL FRANCK THOMAS FORMATION - N° de SIRET : 799 291 703 00012
N° Déclaration Activité Prestataire de Formation : 93060733706
FTF est reconnu « Qualifié OPQF » le 22/02/2017 sous le n°0217SP003278
Adresse : 147 impasse de la Brague - Résidence « Le Méridien » Villa n°2 - 06600 Antibes
Tél : 07 50 49 20 21 - E-mail : nadia@franckthomas.fr - Site internet : www.franck-thomas.fr
Interlocuteur à la disposition des entreprises et des stagiaires : **Nadia Droniou**
Domaine : Sommelierie – **Thème** : Gestion – **Formacode** : 42739
Modalité : Présentiel – Effectif minimum de 2 et maximum de 8
Public ciblé : Personnel de salle, managers, gérants salariés, responsables de cuisine

OBJECTIFS

- Etablir une gestion de cave
- Maîtriser ses achats
- Etablir une politique d'achat
- Maîtriser les outils de gestion
- Maîtriser la relation fournisseur

PROGRAMME DE FORMATION

- Apprendre à gérer sa cave, optimiser ses achats
- Choisir l'outil de gestion de cave adapté à son établissement
- Exposition des différents outils de gestion
- Gérer sa cave et gagner du temps et de l'argent
- Les outils de contrôle des stocks
- Présentation des outils de contrôles des stocks caves
- Les outils quotidiens de contrôle des caves
- Organiser un planning d'achats saisonnier et annuel
- Choisir les fournisseurs adaptés : Commerciaux, cash and carry, en direct
- Points forts et points faibles
- Planifier ses achats et savoir négocier
- Les différents types d'acheteurs
- Les pièges à éviter
- Aménager et optimiser son espace de stockage
- Matériels de cave du jour
- Optimiser sa cave du jour

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser les fondamentaux du service en salle
- Être capable d'accueillir la clientèle de l'établissement
- QCM au départ de la formation

MODALITÉS TECHNIQUES, PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

Être majeur pour la dégustation de vin

1. les modalités pédagogiques :

Cas pratiques, méthode de l'incident et discussion collective
Jeux de rôles : langage et gestuelle face à un client

2. le rôle du ou des formateur(s) :

Evaluer les compétences - Evaluer les acquis - Apport théorique
Animer le groupe et faire émerger les solutions par des techniques d'animation participative (questions ouvertes, chercher l'erreur, méthode de l'incident...)

3. les matériels utilisés :

Présentations sur divers PowerPoint développés par Franck Thomas Formation

4. les documents remis aux participants :

Copie des présentations PowerPoint et des documents de support remis aux stagiaires sur clé USB fournie par Franck Thomas Formation

5. nature des travaux demandés aux participants :

Réaliser un commentaire de dégustation - Être en capacité de rédiger une fiche de synthèse sur la présentation d'un accord mets et vins
- Choisir des vins en accord avec des menus - Classifier des vins par style de vin et par région

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Des connaissances : QCM de fin
- De l'appréciation des participants : compte-rendu d'intervention formateur et évaluation stagiaire