



LES COCKTAILS



14 heures soit 2 jours



- ⇒ Responsable de restaurant,
- ⇒ Maitre d'Hôtel,
- ⇒ Serveurs,
- ⇒ Barman

Objectifs

- ⇒ Maîtriser les techniques de cocktails
- ⇒ Elaborer et acquérir les bonnes techniques de vente et de conseil

les FORMATEURS

M. Sébastien MIQUEU – 1^{er} au concours des Barmen
Mme Cristina MOREAUX – Formatrice en Restauration



PRÉREQUIS

Toute personne ayant une fonction liée à la vente.

CATALYSE SAS FORMA

Contact OCCITANIE (65) – M. PUYET Michel - catalyse@catalyse.fr – 05 62 45 34 93

Contact OCCITANIE (31) – Mme SOUKRA Julie – juliesoukra@catalyse.fr – 05 62 14 14 78

Contact NOUVELLE AQUITAINE (64) – Mme PUYET Catherine – catherinepuyet@catalyse.fr – 05 59 27 55 40

Programme

- 1) Le Bar et sa technologie
 - Historique, vocabulaire, différents types de bar.
- 2) Le Bar – le service plus
 - L'écoute du client, ses goûts et ses attentes, mieux vendre un produit
- 3) Attitudes et comportements
 - Les gestes et le Savoir-être
 - Les Techniques de ventes
- 4) Les Cocktails
 - Classification des différents types de cocktails
 - Utilisation de la verrerie adéquate
 - Rappels des différents cocktails classiques
 - La création : règles de confections (mélange, harmonie, mélanges déconseillés)
 - La décoration. Qualité & présentation
 - Les thèmes professionnels
- 5) Techniques & élaboration des cocktails avec appui à la vente
 - Création et confection de quelques cocktails classiques avec et sans alcool, et les nouvelles tendances
 - Quelques idées de décoration de cocktail
 - La pratique et les conseils de mise en valeur de ces cocktails
 - Confections d'une carte cocktails (long drink, short drink, sans alcool, les cocktails tendances et quelques diététiques).
- 6) La gestion du bar en terme de coûts produits et promotion des ventes des cocktails
 - Calcul du prix de revient



MODALITÉS TECHNIQUES, PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

1. Les modalités pédagogiques : Confection d'une dizaine de cocktails avec fiche technique produit, prix de revient, décoration et aide à la vente
2. Le rôle du ou des formateurs : Transmettre ses connaissances aux autres, ses savoirs et ses savoir-faire en méthodes applicatives et pratiques.
3. Les matériels utilisés : Plateau technique.
4. Les documents remis aux participants : document pédagogique
5. Nature des travaux demandés aux participants : Remplir les documents d'évaluation et de synthèse

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS DES CONNAISSANCES

Les modalités d'évaluations des connaissances individuelles pendant la formation et à l'issue de celle-ci : Tests et QCM

CATALYSE SAS FORMA

Contact OCCITANIE (65) – M. PUYET Michel - catalyse@catalyse.fr – 05 62 45 34 93

Contact OCCITANIE (31) – Mme SOUKRA Julie – juliesoukra@catalyse.fr – 05 62 14 14 78

Contact NOUVELLE AQUITAINE (64) – Mme PUYET Catherine – catherinepuyet@catalyse.fr – 05 59 27 55 40

