



## 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

- ⇒ Mme Cristina MOREAUX
- ⇒ M. Patrick SERRES
- ⇒ M. Guillaume LACAZE



PRÉREQUIS

Toute personne ayant une fonction liée à la vente.



Selon l'ACCORD de l'OPCO

### CATALYSE SAS FORMA

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

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

Contact NOUVELLE AQUITAINE (64) – Mme PUYET Catherine – [catherinepuyet@catalyse.fr](mailto: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](mailto:catalyse@catalyse.fr) – 05 62 45 34 93

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

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

