

# FORMATION CHR : LES BOISSONS

## Animer un bar

RST.53

### PUBLIC CONCERNÉ

- Barmen
- Assistants directeurs de la restauration

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes active et expositive

### FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1090€

Durée conseillée : 3 jours

Participants : 8

### FORMATION INTER

Prix HT par session : Nous contacter au  
0164210994€

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir résoudre les situations obstacles proposées

- Etre capable de reproduire les cocktails étudiés

- Savoir définir les bases de création de nouveaux cocktails

### PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire

### PROGRAMME

- Apprendre à se connaître, à écouter et à suivre une consigne

Par le biais d'exercices en individuel et en commun, les stagiaires découvriront les vertus de l'écoute et de la concentration en travail de groupe

- Mise en commun des réalités des stagiaires

En débattant avec les autres sur le thème « qu'attendez vous de ce stage et quelles sont vos réalités », les stagiaires livreront leurs représentations sur ce que devrait être ce stage

- La fiche technique d'un cocktail de base

Acquisition de techniques de base pour la

réalisation de cocktail avec ou sans alcool

- Les couleurs

Travail sur les couleurs primaires et complémentaires

- L'importance de la vue sur l'appétence

Jeux ludiques amenant les stagiaires sur le postulat disant que ce qui est beau est plus facilement vendable

- Les mariages de couleurs

Les stagiaires apprennent comment marier les différentes couleurs, ce qu'il faut faire et ne pas faire

- Décorez vos cocktails

A l'aide d'une mercuriale « maison » les stagiaires en petits groupes, proposent des cocktails décorés théoriques

- Les mariages de goût

Schéma du goût et les accords qu'attendent les clients pour un cocktail

- Composez votre cocktail vous-même

Les stagiaires composent individuellement des cocktails de manière libre, puis de manière

**CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE**  
**38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94**  
**Internet : [www.cnfce.com](http://www.cnfce.com) E-mail : [info@cnfce.com](mailto:info@cnfce.com) - FAX : 01.64.72.03.69**

imposée (thème)

- **Recevoir le client : les règles de base**

L'accueil et la mise à l'aise du client

- **Adapter l'offre commerciale à la demande**

Créer une carte qui puisse être vendue

- **La présentation du bar**

Mettre le client à l'aise par la tenue de son environnement. Donner vie à votre espace de vente selon son concept

- **Vendre, pour quoi faire ?**

Les principes de la vente et des marges réalisées

- **Vendre au mieux de tous les intérêts**

Vendre c'est satisfaire tout le monde, le client, le salarié, les employeurs; les enjeux de l'échange à somme nulle

- **Jeux de rôle**

Les stagiaires représentent les différents personnages d'un bar et jouent leurs rôles

- **Vos engagements**

Etablissement d'une chartre commune aux stagiaires