



★ **M. Lucas GACITUA PETIT**
Bar Manager

Dates de la formation

Lundi 20 et mardi 21
septembre 2021
2 jours, soit 14 heures
8h30 - 12h / 13h - 16h30

Objectifs pédagogiques

Développer sa carte des cocktails en réalisant des préparations avec ou sans alcool pour inciter les clients à mieux consommer. Maîtriser l'ensemble des techniques, savoir sélectionner ses produits et gérer ses stocks.

Méthodes pédagogiques

Des travaux appliqués feront découvrir de nombreux cocktails avec et sans alcool, des études de cas, des analyses de supports de vente donneront les éléments nécessaires à l'amélioration de la commercialisation des boissons.

Des jeux de rôle permettront de traiter les comportements pour aider à la commercialisation.

Remise d'un livret pédagogique.
Formation en présentiel.

Public et pré-requis

Professionnels ou futurs professionnels de l'Hôtellerie Restauration
Aucuns Pré-requis

Coût

850 €, prix net.

Lieu

CEFPPA
4 Rue Eugénie Brazier
67400 Illkirch-Graffenstaden



SIRET : 351 858 071 00027
Déclaration d'existence
auprès de la Préfecture :
42 67 015 14 67

Les cocktails tendance avec ou sans alcool

► Programme détaillé

► Les connaissances de l'art du cocktail

- Historique de Barman et des Cocktails
- Familles et catégories de cocktails
- Tendances de consommation
- Etudes des ingrédients spécifiques
- Etude des spiritueux du bar et des produits sans alcool utilisables

► Le matériel et l'organisation

- Etude du matériel et la verrerie du bar
- Organisation du poste de travail

► Les aptitudes professionnelles spécifiques

- Reconnaître les arômes clés
- Les densités de liquide
- L'équilibre des saveurs
- L'ordre de réalisation des boissons

► La réalisation de cocktails

- Les règles de la mixologie
- Travail sur les couleurs primaires et complémentaires
- La carte des cocktails sans alcool
- Atelier création de cocktails

► Décoration et garniture

- Techniques de découpe
- Maîtrise d'un givrage
- Types de glaces

► La commercialisation et la gestion

- Evaluation de la demande
- Conception de la carte et sa mise en valeur
- Réalisation de fiches techniques
- Bien connaître ses produits pour mieux les vendre : calcul du coût et gestion des stocks

► Attitudes et comportements

- L'accueil de la clientèle
- Techniques professionnelles
- Disponibilité, neutralité et discrétion
- Le conseil de la clientèle

► Bilan du stage

- Discussion avec les participants sur les acquis du stage
- Remise d'un certificat de stage en fin de session

CEFPPA
Adrien
Zeller
POUR L'INDUSTRIE
HÔTELIÈRE

► **Contactez**
nos conseils en formation

Tél : 03 90 40 05 19
E-mail : fpc@cefppa.eu