



2026

Catalogue de formations

Toutes nos formations sont adaptables à vos besoins

Mutation numérique :

Numérisation de vos compétences et formations

Création de vos propres vidéos pour communiquer sur le web

Créez vos tunnels de vente

Développement durable (R.S.E.) :

Participez à l'équilibre de la planète avec une stratégie RSE, limiter le gaspillage et améliorer le bien-être de vos collaborateurs

Référenciel National Qualité :

Elaborer sa démarche Qualité pour vos formations

Accompagnement Certification Qualiopi

Caféterie - Hôtellerie - Restauration :

Management Restaurateur

Développement durable Hôtellerie / Restaurant

Bartending et cocktails / Atelier cocktails

Amélioration du service salle et vente additionnelle

Gestion des conflits clients & internes

Amélioration du service petit-déjeuner



Modalités pédagogiques

Pédagogie active et participative

Démonstrations des gestes professionnels

Exercices d'application multiples

Analyse critique des productions

Moyens et supports pédagogiques

Les formations se déroulent dans vos locaux ou dans nos propres locaux.

Matériel et ustensiles adaptés selon les thématiques

Remises des fiches techniques, support et plateforme LMS.

Modalités d'évaluation et de suivi

Entretien ou questionnaire de positionnement avant la formation

Evaluation formative des productions réalisées pendant la formation

Evaluation sommative réalisée sous forme d'un exercice d'application et de créativité en fin de formation

Questionnaire de satisfaction en fin de stage

Attestation de participation



FORMATION NUMÉRISER SES COMPÉTENCES EN FORMATION, CONSULTING & COACHING :

L'ajout de présentation

La numérisation de vos compétences en formation, consulting et coaching deviennent incontournables pour satisfaire le marché et cela vous donne de grandes perspectives pour vous développer.

Public visé

Cette formation s'adresse à l'ensemble des formateurs et consultants désireux de trouver de nouveaux marchés limités par l'utilisation unique du présentiel.

Prérequis

Présentiel : Avoir un ordinateur

Visio : Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

Objectifs de la formation

Les participants seront capables de :

Créer à moindre frais la numérisation de leurs différentes compétences en formation, consulting et coaching :

Créer une formation sur une plateforme LMS

Créer un groupe WhatsApp ou Telegram

S'abonner et utiliser une plateforme de visioconférence

Avoir conscience que créer des vidéos et/ou podcasts est à la portée de tous

Utiliser l'IA à bon escient

Les points forts de la formation

Une formation compacte et efficace

PROGRAMME :

Première demi-journée (3h30) :

Présentation des participants et du formateur

QCM de début de formation

I / L'arrivée du numérique pour les professionnels

Evolution du numérique

Evolution de la demande au niveau présentiel/distanciel

II / S'abonner à une plateforme LMS

Qu'est-ce qu'une plateforme LMS

Les différentes plateformes et les tarifs

Ma plateforme et comment créer l'ossature de votre formation/conseil/coaching

Mettre en place les vidéos, les podcasts et documents divers

III / Créer des vidéos et podcast pédagogiques

Comment créer des vidéos et podcasts

Comment créer des questionnaires, quiz, etc...

Créer des pdf

Deuxième demi-journée (3h30) :

IV / S'abonner à une plateforme de visioconférence

Qu'est-ce qu'une plateforme de visio conférence

Les différentes plateformes et les tarifs

Exemple : la plateforme Zoom et ses possibilités

V / Créer un groupe dans une messagerie instantanée

Qu'est-ce qu'une messagerie instantanée

Les différentes messageries instantanées

Exemple ma messagerie WhatsApp

VI / Partez à la conquête du monde

Le nouvel univers « crypto-numérique »

Les possibilités de traduction, documents, audios, visio et vidéo

Synthèse et perspective

FORMATION CRÉATION ET MONTAGE VIDÉO

Laïus de présentation

Aujourd'hui, avec l'avènement du smartphone comme outil professionnel, la communication vidéo devient vital pour espérer intéresser de futurs clients par le web. Créer des vidéos attractives n'est pas si compliqué. Alors n'hésitez plus, cette formation est pour vous.

Public visé

Tout professionnel, tout secteur qui est amené à développer sa communication et sa visibilité sur le web par la vidéo.

Prérequis

Avoir un ordinateur et savoir naviguer sur le web. Télécharger les logiciels Filmora X et HandBrake.

Objectifs de la formation

Les apprenants seront capables de concevoir un projet vidéo simple de A à Z et de le diffuser sur le web : Concevoir un projet vidéo, créer un script, créer les plans et différents médias pour la vidéo, maîtriser un logiciel de montage technique et sa diffusion sur le web.

Les points forts de la formation

Une formation pratico-pratique basée sur des exercices pratiques.

Un formateur Youtubeur qui a conçu plusieurs centaines de vidéos depuis 8 ans.

PROGRAMME 14H

I / L'importance du format vidéo sur Internet

Statistiques et informations diverses

II / La préparation du tournage et pendant le tournage

Liste du matériel à avoir (à minima) pour un bon niveau de qualité

Créer un dossier pour le projet vidéo

Imaginer un scénario selon vos besoins et objectifs

Création du script et ce qui doit être précisé avant le tournage

Créer la liste des obligations pour ne rien oublier durant le tournage

Les réflexes à avoir pendant le tournage

III / initiation au logiciel de montage vidéo Filmora

Visionnage d'exemples de projets vidéos

Prise en main du logiciel Filmora :

Présentation du tableau de bord du logiciel

Importer de fichiers vidéos, audios, photos dans le chutier du logiciel

Procéder au montage : découper, raccourcir, déplacer et allonger un plan dans la timeline

Insérer une musique de fond et régler la puissance sonore

insérer les titres et les transitions

Visionner son projet et l'éditer pour pouvoir le diffuser

IV / Mettre une vidéo en ligne sur le web

Créer un compte sur une plateforme vidéo en ligne (ex Youtube) :

Créer une adresse gmail

Ouvrir un compte en allant sur la plateforme désirée

Comment remplir sa fiche de création de compte

Télécharger votre vidéo sur la plateforme choisie :

Comprimer votre vidéo avec le logiciel Handbrake

Aller sur la plateforme, sélectionner la vidéo sur votre bureau

Télécharger votre vidéo pour qu'elle soit disponible en ligne et récupérer le lien

Synthèse et Questions / Réponses.

Programme de formation RSE

Matinée : Les fondamentaux de la RSE

- **9h00 - 9h30 : Introduction et définition de la RSE**
 - Qu'est-ce que la RSE ?
 - Pourquoi la RSE est-elle importante aujourd'hui ?
 - Les enjeux de la RSE pour l'entreprise et la société
- **9h30 - 10h30 : Les trois piliers de la RSE**
 - Le pilier environnemental : enjeux climatiques, gestion des déchets, éco-conception...
 - Le pilier social : conditions de travail, diversité, engagement sociétal...
 - Le pilier économique : gouvernance d'entreprise, transparence, responsabilité des chaînes d'approvisionnement...
- **10h30 - 11h00 : Pause**
- **11h00 - 12h30 : La RSE au cœur de l'entreprise**
 - Intégration de la RSE dans la stratégie d'entreprise
 - Rôle de chacun dans la démarche RSE
 - Les outils de la RSE : normes, certifications, reporting...

Après-midi : Ateliers pratiques et échanges

- **14h00 - 15h30 : Ateliers thématiques (au choix en fonction de vos enjeux)**
 - Atelier 1 : Éco-conception : comment concevoir des produits plus durables ?
 - Atelier 2 : Gestion des déchets : réduire, réutiliser, recycler
 - Atelier 3 : Diversité et inclusion en entreprise
 - Atelier 4 : Responsabilité des chaînes d'approvisionnement
- **15h30 - 16h00 : Pause**
- **16h00 - 17h00 : Bilan et perspectives**
 - Qu'avez-vous retenu de cette journée ?
 - Quelles actions concrètes pouvez-vous mettre en place au quotidien ?
 - Les prochaines étapes pour renforcer la démarche RSE dans l'entreprise

ELABORER SA DÉMARCHE QUALITÉ POUR VOS FORMATIONS ACCOMPAGNEMENT CERTIFICATION QUALIOPi

Laïus de présentation

Pour rester indépendant et avoir accès aux financements publics (OPCO - CPF), obtenir votre certification Qualiopi est obligatoire et cela vous pousse vers le haut dans votre professionnalisation comme formateur.

Public visé

Tout organisme de formation en activité.

Prérequis

Avoir son numéro de déclaration d'activité auprès de la Drees (avant Direccte)

Objectifs de la formation

Identifier les étapes de la démarche qualité en formation professionnelle.

Être capable de répondre aux critères et indicateurs de la certification Qualiopi.

Les points forts de la formation

Une formation pragmatique basée sur des documents et preuves valides.

Un formateur aguerri aux audits blancs.

PROGRAMME 14H

Jour 1 session 1

La démarche Qualité en formation professionnelle
Les indicateurs Qualité en formation professionnelle

Explications détaillées des attendus de chaque indicateur du Référentiel National de Certification Qualité, critères 1 à 4.
Explication détaillées des attendus de chaque indicateur du référentiel National de Certification Qualité critères 5 à 7

Évaluation de la journée sous forme de QCM.

Jour 1 session 2

Rappel du jour 1 sous forme d'un tour de table
Savoir positionner et diagnostiquer son organisme par rapport aux attendus de chaque indicateur Savoir créer les procédures relatives aux 7 critères Qualiopi
Évaluation de la journée sous forme de QCM

Jour 2 session 3

Rappel du jour 2 sous forme de tour de table
Cas pratiques pour élaborer les documents nécessaires à la démarche qualité en formation professionnelle, critère 1 à 4 Cas pratiques pour élaborer les documents nécessaires à la démarche qualité en formation professionnelle, critère 5 à 7

Jour 2 session 4

Rappel du jour 3 sous forme de tour de table
Cas pratiques
Savoir mettre en place le reporting nécessaire pour répondre au processus Qualité
À partir du reporting, savoir construire des indicateurs chiffrés, mesurables et évaluables Élaboration du tableau de bord des indicateurs Qualité

FORMATION MANAGEMENT RESTAURATION

Laïus de présentation

Être un manager ne s'improvise pas. Mon expérience montre que vous perdez au moins le tiers de votre temps à tourner en rond ou mal gérer au risque de vous user ou de perdre votre affaire qui vous tient tant à coeur.

Structurer votre comportement et vos pensées vers un vrai management efficace et sobre changera votre vie professionnelle.

Public visé

Toute personne de l'Hôtellerie-Restauration qui est amenée à organiser et gérer une entreprise.

Prérequis

Être déjà gérant d'un établissement si possible.

Objectifs de la formation

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- *De suivre la bonne marche de son établissement à travers certains ratios
- *De prendre le recul nécessaire devant les obstacles
- *De mieux appréhender la gestion du personnel

Les points forts de la formation

Une formation pratico-pratique basée sur des cas vécus.

Un formateur ancien professionnel du secteur Hôtellerie-Restauration

PROGRAMME 14H

Module I / Le manager : vers la sérénité

Définition du manager et missions
Quelques statistiques intéressantes sur le sujet
Etat d'esprit du manager
Prendre du recul et maîtrise de l'affect

Module II / La gestion du personnel

Le recrutement
Formation du personnel
Apprendre à déléguer
Le feedback avec son personnel
Les conflits internes

Module III / Gestion de la clientèle

Besoins / Anticiper
Objections / Rassurer
Réclamations / Désactiver
Conflits / À éviter !

Module IV / Le pilotage de l'entreprise

Identité d'entreprise et le benchmarking
Les ratios et outils statistiques
Achats et contrôle Qualité

Synthèse / Questions-Réponses

DÉVELOPPEMENT DURABLE HÔTELLERIE - RESTAURATION

Laius de présentation

La sensibilisation des organismes sur la préservation de notre planète et ses ressources deviendront obligations au fil des années. Il faut donc s'y préparer pas à pas de manière cohérente et fructueuse à terme pour tous.

Public visé

Toute personne de l'Hôtellerie-Restauration qui est amenée à organiser et gérer une entreprise.

Prérequis

Être déjà gérant d'un établissement si possible.

Objectifs de la formation

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

*De proposer une stratégie globale de développement durable

*De choisir son label D.D.

*De monter un projet de financement D.D.

Les points forts de la formation

Une formation pratico-pratique basée sur des cas vécus.

Un formateur ancien professionnel du secteur Hôtellerie-Restauration

PROGRAMME 7H

Module I / Pourquoi s'engager en faveur de l'environnement

Qu'est-ce que le développement durable

Les bonnes raisons d'engager une démarche

Les facteurs de réussite

Utiliser les résultats en communication et management

Module II / Tour d'horizon des bonnes pratiques

Les achats, l'énergie, l'environnemental, l'eau, le personnel, les déchets,

Module III / Les Labels et Certification

Ecolabel européen, la clef verte, Le Green Globe certified,

Exploiter cette reconnaissance

Module IV / Se lancer dans un projet de création ou de rénovation

Quels bénéfices en tirer, démarches existantes, répartition des rôles

Exemples de projets de construction / rénovation, éco-conception

Synthèse / Questions-Réponses



FORMATION BARTENDING & COCKTAILS

Laïus de présentation

Si vous voulez ravir et faire rêver vos clients ou amis, quoi de mieux que de leur présenter et offrir de bons cocktails.

Cette formation est faite pour vous !!!

Public visé

Toute personne de l'Hôtellerie-Restauration qui est amenée à organiser et gérer un espace bar et créer des cocktails.

Prérequis : Aucun.

Objectifs de la formation

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- *Savoir organiser son bar et son plan de travail
- *Connaître l'essentiel de la législation sur l'alcool
- *Analyser les attentes des clients
- *Connaître les alcools principaux et ingrédients divers
- *Connaître et savoir préparer les cocktails essentiels
- *Bien gérer ses ratios bar et cocktails pour la rentabilité

Les points forts de la formation

Une formation pratico-pratique basée sur la production

Un formateur expert dans son domaine ancien patron de bars à cocktails

PROGRAMME 14H

Module I / Le cocktail et son histoire.

Histoire des cocktails

Les grandes familles de cocktails

Différentes statistiques sur le bar

Module II / La législation.

Les licences

Protection des mineurs

Responsabilité devant la loi

Module III / L'hygiène.

La tenue professionnelle

Le monde microbien

Les règles applicables à la profession

Module IV / L'équipement, ustensile et la verrerie.

Equipement du barman

Les différents verres

Choix des verres

Module V / Les alcools, boissons et ingrédients principaux pour cocktails

Les spiritueux

Les jus de fruits

Les ingrédients divers

Module VI / Les connaissances techniques du barman.

Mise en route et fermeture du bar

Tenir son bar et l'espace

Gestion des stocks et racios

Module VII / Les attentes de votre clientèle et les techniques de vente.

Importance de la bonne relation client

Accompagner et conseiller le client

Programmation soirée spéciale

Gérer les avis des clients en direct

Module VIII / Exercices pratiques

Les différentes techniques de mixologie et les textures

Elaborer un cocktail classique avec et sans alcool

Recette pour créer un cocktail avec équilibre des saveurs et ingrédients

Les décorations et les garnitures

Module IX / Créer sa carte « Cocktails »



Formations & Conseil

FORMATION ACCUEIL SALLE ET VENTE ADDITIONNELLE

Laïus de présentation

Un serveur est un professionnel. L'image de l'étudiant plein de bonne volonté n'est plus de mise. Un bon serveur vous apportera de la satisfaction et des ventes en plus.

Public visé

Tout professionnel de la restauration, côté salle.

Prérequis

Aucun.

Objectifs de la formation

Les apprenants seront capables de proposer un accueil de qualité, de faire des ventes additionnelles, de créer une carte efficace.

Les points forts de la formation

Une formation pratico-pratique basée sur des cas vécus.
Un formateur, ancien professionnel du secteur.

PROGRAMME 14H

Module I : Quelques infos et statistiques

Module II / Hygiène en salle

Module III / Apprendre les règles de base du service :

Premier contact avec le client, prise de commande

Le suivi de la commande

Prise en charge de la table jusqu'au départ du client

Module IV / L'accueil au point de vente :

L'accueil avant l'accueil, le téléphone, la réception

Module V / Soigner l'image offerte au client :

Un comportement exemplaire à la vue du client

La présentation : la voix, la posture, le regard, les gestes

L'image de soi, l'image perçue par autrui

L'esprit d'équipe : une bonne communication interne,

Gestion des conflits en interne

Module VI / L'accueil physique du client :

Le gestion des attentes, l'attitude et le sourire

Les mécanismes psychologiques liés à l'accueil

L'accueil des clients en situation de handicap

Module VII / La vente additionnelle :

Identifier les besoins de la clientèle

Questionner et écouter

Argumenter

Gérer les situations difficiles et anticiper les difficultés

Guider le client pour augmenter les ventes

Module VIII / La carte / le menu et calcul du ticket moyen

Synthèse et Questions / Réponses.

ACCUEIL RELATION CLIENT ET GESTION DES CONFLITS

Laius de présentation

Un responsable de restauration se doit d'être prêt à affronter les conflits avec les clients et surtout d'être capable de les anticiper pour entretenir de bonnes relations avec les clients et les transformer en ambassadeur de votre entreprise.

Public visé

Tout professionnel de la restauration, côté salle.

Prérequis

Aucun.

Objectifs de la formation

Les apprenants seront capables d'identifier l'origine du conflit et de désamorcer celui-ci dans l'intérêt des deux parties.

Les points forts de la formation

Une formation pratico-pratique basée sur des cas vécus.

Un formateur, ancien professionnel du secteur.

PROGRAMME 7H

Module I : Comment éviter le conflit

La satisfaction client : comment offrir une meilleure qualité de service

Identifier les besoins des clients

Les clients en situation de handicap

Observer vos clients et votre personnel

Module II / Quand le conflit est là

Ce qui caractérise le conflit

Identifier l'origine du conflit (différentes origines de conflits)

Types de clients difficiles

Gestion du stress

La gestion des réclamations (la méthode LATTE)

Module III / Training, études de cas

Dédié aux participants et à leur vécu.

Situations vécues et cas d'école

Analyse des différents acteurs des conflits évoqués

S'exprimer sur ses attitudes et ses comportements face à une situation difficile.

Module IV / Trouver ensemble des solutions pérennes

Comment intégrer dans son fonctionnement des barrières aux conflits éventuels

Grouper les différents conflits selon leur résolution

Organisation de l'établissement - Formation du personnel - enquêtes régulières de satisfaction

Synthèse

Test fin de session

FORMATION PETIT DÉJEUNER

L'avis de présentation

Savez-vous que le petit-déjeuner est le deuxième critère de choix d'hôtel de vos clients après le confort de la chambre ? Alors, n'hésitez plus, améliorez l'attraction et la qualité de votre petit-déjeuner.

Public visé

Toute personne de l'Hôtellerie-Restauration qui est amenée à organiser et gérer les petits-déjeuners.

Prérequis

Aucun.

Objectifs de la formation

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- *Organiser un petit-déjeuner
- *Créer une décoration attrayante
- *Calculer le rentabilité du pdj

Les points forts de la formation

Une formation pratico-pratique
Un formateur ancien professionnel du secteur Hôtellerie-Restauration

PROGRAMME 7H

Module I / Etudes et statistiques sur les petits-déjeuners hôteliers.

Module II / Dangers potentiels, Normes HACCP et bonnes pratiques.

Module III / Les différentes compositions de petits-déjeuners.

Module IV / Organisation et mise en place, maîtrise du poste « Cafétérie ».

Module V / Débarrasser et ravitailler un buffet, nettoyage et désinfection.

Module VI / Accueil des clients.

Module VII / Argumentation commerciale.

Module VIII / Contrôle et réception des marchandises.

Module IX / Gestion des commandes et des stocks.

Module X / Recettes faciles pour faire saliver vos clients.

XI / Décorations du monde entier et idées à prendre.