

RÉALISATION

Durée :

2 jours - 14 heures

Format :

Présentiel

Prérequis :

Etre en activité dans un établissement de restauration ou restauration. Connaître l'offre de son établissement

Méthodes pédagogiques :

Une alternance des différentes méthodes inductive, active, expositive, coopérative, réflexive est réalisée lors des animations de séquences de formation

Modalités d'évaluation :

Avant : recueil des besoins, questionnaire d'auto-positionnement & quiz d'évaluation des connaissances

Pendant : évaluations formatives, mises en pratique, quiz interactifs

Après : questionnaire d'auto-positionnement & quiz d'évaluation des connaissances & questionnaire de satisfaction

Prix :

En intra :

à partir de 1100€HT par jour

En inter présentiel :

à partir de 224€HT par jour

DÉVELOPPER LA VENTE À EMPORTER AVEC UN SERVICE DE QUALITÉ

Public :

Chefs d'entreprise, gérants, responsables restauration, chefs de cuisine, managers de salle, assistants marketing ou toute personne impliquée dans la mise en place ou la gestion d'une activité de vente à emporter.

Objectifs :

- **Identifier** les opportunités et contraintes liées à la vente à emporter dans le secteur HCR.
- **Définir** une offre adaptée à leur clientèle et à leurs capacités opérationnelles.
- **Créer** une carte courte, lisible et rentable en optimisant le coût matière et la faisabilité.
- **Elaboration** une stratégie tarifaire cohérente avec le marché et le positionnement de l'établissement.
- **Concevoir** une organisation fluide entre la cuisine, le service et la livraison.
- **Mettre en place** un process qualité pour garantir la satisfaction client à distance.
- **Sélectionner** et évaluer les bons partenaires (plateformes, logiciels, prestataires de livraison).
- **Développer** la visibilité digitale de l'offre (site, réseaux, outils de commande).

Programme :

Comprendre les enjeux de la vente à emporter

- Identifier les enjeux économiques, logistiques et marketing de la vente à emporter.
- Comprendre les nouvelles attentes clients (rapidité, sécurité, durabilité).

Créer une carte de vente à emporter rentable

- Sélectionner les plats adaptés à la vente hors site.
- Prendre en compte les contraintes de transport, température, packaging.
- Créer une carte courte et cohérente.

Fixer les bons prix et maîtriser ses marges

- Calculer les coûts de revient spécifiques à la vente à emporter.
- Déterminer un prix psychologique et rentable.
- Anticiper les commissions des plateformes et frais annexes.

Organiser le service et la logistique

- Adapter l'organisation interne et la coordination d'équipe.
- Fluidifier les flux de préparation et livraison.
- Définir les outils de commande et de suivi.

Garantir la qualité et l'expérience client

- Maintenir la qualité gustative et visuelle du produit livré.
- Choisir les bons emballages (matière, coût, durabilité).
- Gérer le feedback client après commande.

Choisir et piloter ses partenaires digitaux

- Identifier les acteurs clés du marché (plateformes, outils, internes).
- Négocier et évaluer les partenaires.
- Développer la visibilité digitale de l'offre.

CONTACT :

THE ORIGINALS ACADEMY

TEL : 01 44 84 44 07

academy@theoriginalshotels.com

Sas IDÉHOTEL – N° Siret 513 613 703 00026

22, rue Maurice Grimaud - 75018 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous le N°11 75 46542 75 auprès du pret de la région Ile de France