

## PROGRAMME DE FORMATION : PERFECTIONNEMENT AU REPAS PROFESSIONNEL

OBJECTIFS	Enrichir sa culture générale et sa conversation Créer un climat de confiance avec son interlocuteur Identifier les opportunités commerciales Transformer la relation et fidéliser le client
PRÉ-REQUIS	Atelier d'initiation au repas professionnel ou validation de connaissances équivalentes grâce à un test
DURÉE	1 journée de 7h incluant 1h de pause déjeuner
DATE PLANNING DÉLAI D'ACCESSIBILITÉ	Selon les disponibilités du client et du formateur Accessibilité sous 3 semaines
MODALITE D'ACCÈS	Entretien téléphonique pour connaître et analyser les besoins
PUBLIC CIBLE	Intra – Tout personne amenée à participer à un repas professionnel
COÛT	Nous consulter pour obtenir un devis sur-mesure

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

INTRODUCTION : LE REPAS PROFESSIONNEL, SOURCE D'OPPORTUNITÉS  
lieu conversation et de négociation, levier d'influence et émotions

### **PARTIE 1 : COMMUNIQUER & INFLUENCER**

#### MODULE 1 : ENRICHIR SA COMMUNICATION

Profils de personnalité pour adapter sa communication  
L'art de susciter l'émotion : raison d'être et storytelling  
Rappel de la communication verbale, para et non-verbale

MISE EN SITUATION 1 : communiquer un argumentaire impactant

#### MODULE 2 : INFLUENCER LA PRISE DE DECISION

Influence culturelle : étiquette du repas professionnel BRIC, Amérique du Nord, Moyen-Orient  
Marketing sensoriel et marketing de la nostalgie  
Influence émotionnelle

EXERCICE PRATIQUE : décompresser avant un repas important

### **PARTIE 2 : ENRICHIR LA RELATION COMMERCIALE**

#### MODULE 3 : MENER UNE CONVERSATION

La culture générale, nouvel enjeu en entreprise  
L'essentiel de l'art de vivre français  
patrimoine naturel (régions et sites remarquables) patrimoine culturel (Luxe, arts culinaires, Beaux-Arts)

MISE EN SITUATION 1 : mettre à l'aise, recentrer la conversation, désamorcer une tension

#### MODULE 4 : DEMULTIPLIER LES OPPORTUNITES PROFESSIONNELLES

Introduction à la symbolique alimentaire  
Passer d'une conversation personnelle à professionnelle  
Comprendre les ambitions de votre interlocuteur  
Les bases de la négociation

CONCLUSION : questions-réponses des participants et questionnaire de satisfaction

05 MAI 2025

LA CONCIERGERIE GASTRONOMIQUE – SIRET 80926177900023 – RCS Versailles B 809261779  
NDA 11 78 87652 78

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Cours théoriques, exercice pratique, mise en situation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

MATERIELS : un rétroprojecteur, une table, une chaise par participant, une desserte à café

HUMAINS : le formateur

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

AVANT LA FORMATION : Test de positionnement et test d'évaluation

APRES LA FORMATION : Test d'évaluation

## ACCÉSSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

N'hésitez pas à nous contacter. Nous analyserons avec vous la meilleure formule de formation adaptée à votre situation. Retrouvez plus d'informations sur l'accès à la formation pour les personnes en situation d'handicap sur les sites de l'Agefiph, les cap emploi, du fiphfp ou des mdph

## CONTACTS

COMMERCIAL ET ADMINISTRATIF : [bonjour@populence-academy.com](mailto:bonjour@populence-academy.com) – 06 63 89 55 30

Ce programme sera adapté en fonction des niveaux et des attentes de chaque participant. Des moyens de compensation seront mis en place pour les personnes en situation de handicap.

05 MAI 2025

LA CONCIERGERIE GASTRONOMIQUE – SIRET 80926177900023 – RCS Versailles B 809261779  
NDA 11 78 87652 78