

PROGRAMME DE FORMATION : INITIATION AU REPAS PROFESSIONNEL

OBJECTIFS	Adapter les codes de la diplomatie culinaire au repas professionnel Maîtriser les bases du savoir être professionnel Maîtriser l'étiquette du repas professionnel français Conduire un repas de l'invitation aux remerciements Utiliser les informations collectées durant le repas pour enrichir la relation client
PRÉ-REQUIS	Aucun
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 – Toute personne amenée à participer à un repas professionnel
COÛT	Nous consulter pour obtenir un devis sur-mesure

CONTENU PÉDAGOGIQUE

INTRODUCTION : LA GASTRONOMIE, UNE POPULENCE

pilier de l'art de vivre français, un rituel social, source d'émotion, enjeu diplomatique, nouveau luxe

PARTIE 1 : COMPRENDRE L'IMPACT DU REPAS

MODULE 1 : LA GASTRONOMIE FRANÇAISE, ENTRE PLAISIR ET POUVOIR

Enrichir sa culture générale : rappel historique de la cuisine et de la gastronomie française

Comprendre les enjeux stratégiques de la gastronomie française

Utiliser la gastronomie comme un levier relationnel et commercial

MODULE 2 : DU REPAS DIPLOMATIQUE AU REPAS PROFESSIONNEL

Comprendre l'apport de la diplomatie culinaire dans la négociation

Adapter les codes de la diplomatie culinaire au repas professionnel

Maîtriser le protocole

PARTIE 2 : MAÎTRISER LE REPAS PROFESSIONNEL

MODULE 3 : LE REPAS, UN LEVIER DE RELATION COMMERCIAL SOUS-ESTIMÉ

Comprendre la fonction et la typologie de repas professionnel

Construire et enrichir sa relation commerciale grâce au repas professionnel

Enrichir son savoir-être professionnel

MISE EN SITUATION 1 : se présenter avec impact en 20 secondes dans un événement networking

MODULE 4 : PROTOCOLE DE L'INVITATION AUX REMERCIEMENTS (AVANT, PENDANT, APRES)

Organiser un repas professionnel : choix du lieu et du menu

Maîtriser l'environnement de la table et l'étiquette du repas professionnel

Aborder les sujets de conversation clés pour mieux connaître son invité

Synthétiser les informations collectées sur le client et préparer le prochain rendez-vous

MISE EN SITUATION 2 : accueillir son invité au restaurant et amorcer la conversation

CONCLUSION : questions-réponses des participants et questionnaire de satisfaction

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Cours théoriques, exercice pratique, mise en situation

05 MAI 2025

LA CONCIERGERIE GASTRONOMIQUE – SIRET 80926177900023 – RCS Versailles B 809261779

NDA 11 78 87652 78

MOYENS PÉDAGOGIQUES

MATERIELS : un rétroprojecteur, une table, une chaise par participant, une desserte, de la vaisselle pour montrer l'environnement de la table

HUMAINS : un formateur spécialisé dans le domaine

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

APRES LA FORMATION : Test d'évaluation après formation

ACCÉSSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

N'hésitez pas à nous contacter. Nous analyserons avec vous la meilleure formule de formation adaptée a votre situation. Retrouvez plus d'informations sur l'accès a 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 – 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.