

## FERRANDI ENTREPRENEURS

### IDÉE AU PROJET RESTAURATION

#### LIEU(X) DE FORMATION

Campus de Paris  
(Métro 4 - Arrêt Saint Placide)

#### ACCESSIBILITÉ

Le site de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite

#### RYTHME

3 jours (21 h)

#### PRÉ-REQUIS

Disposer d'un projet de création ou de reprise d'entreprise ou de création de concept pour une entreprise déjà en activité

#### PUBLIC VISÉ

Adultes avec un projet de reconversion professionnelle dans le secteur de la restauration

#### DÉLAIS D'ACCÈS

Prochaine session du 26 au 28 septembre 2022

#### MODALITÉS D'ACCÈS

Déposer un dossier d'inscription pour décrire votre projet FERRANDI Entrepreneurs en cliquant sur le lien suivant (*merci de ne remplir qu'un dossier même si vous vous inscrivez à plusieurs modules*) :

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeBc1-plmkt6Zp-fnR3pw85IPNcc\\_OpGKFSHKINNIIEfyS8zQ/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeBc1-plmkt6Zp-fnR3pw85IPNcc_OpGKFSHKINNIIEfyS8zQ/viewform)

#### INTERVENANT

##### Gira Conseil :

Expert du marché de la Consommation Alimentaire Hors Domicile en France qui interviendra sur les nouvelles tendances du marché de la restauration en France.

##### Marie-Dominique Michaud :

Experte en restauration, Marie-Dominique Michaud étudiera individuellement chaque projet pour aider chaque participant sur son positionnement.

#### OBJECTIFS

- Découvrir les dernières tendances du marché et les business model porteurs
- Échanger avec nos experts pour enrichir votre projet
- Confronter l'idée de son projet au marché
- Réaliser un diagnostic permettant de mettre en parallèle le marché et son activité

#### CONTENU PÉDAGOGIQUE

Analyse du marché de la restauration et des nouvelles tendances (les chiffres, la distribution, la mutation du marché avec ses dernières tendances)

Utiliser la matrice SWOT pour effectuer un diagnostic du projet Identifier la concurrence réelle et potentielle

Analyser les facteurs clés de succès et les risques

Mettre en œuvre le positionnement choisi pour garantir la valeur ajoutée et garantir les axes de différenciation de l'activité

## MODALITÉS DE POSITIONNEMENT

- Entretien individuel de positionnement réalisé par téléphone au moment de la candidature

## MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

- Exposés et exercices d'application
- Etudes de cas
- Entretien individuel

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation formative des acquis en cours et en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction en fin de stage
- Attestation de participation FERRANDI Paris délivrée à la fin du stage

## LES RÉSULTATS OBTENUS

97,6%

Taux de satisfaction globale de l'ensemble de nos stagiaires en Formation Continue en 2021

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Création d'une entreprise dans le secteur de la gastronomie

## TARIFS

990 euros

## CONTACT

Florence Estager-Laurent

Chargée de clientèle

01 49 54 17 52

[florence.estager-laurent@ferrandi-paris.fr](mailto:florence.estager-laurent@ferrandi-paris.fr)

*Les informations sur cette fiche sont données à titre indicatif.*

Date de mise à jour : 31/05/2022

PARIS

FERRANDI Paris  
28 rue de l'Abbé Grégoire  
75006 Paris

une école de la



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE