

GESTION D'UN POINT DE VENTE EN RESTAURATION (Boulangerie, pâtisserie, restaurant...)

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

- Maîtrise de la langue française (orale et écrite) - Maîtrise des calculs de base (multiplications et divisions, conversions, pourcentages)

PUBLIC VISÉ

Bénéficiaire en création ou reprise dans le secteur de la restauration, de la boulangerie et de la pâtisserie

DÉLAIS D'ACCÈS

Prochaine session du 21 au 23 novembre 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

INTERVENANTES

Pascale Mouget :

Pascale Mouget a acquis 11 ans d'expérience en audit financier et contrôle de gestion dans le secteur des services. Elle a travaillé pour des grands groupes comme Pierre et Vacances Center Parcs Groups et Nicolas. Actuellement formatrice en gestion, elle intervient depuis plusieurs années auprès d'adultes sur les thématiques de la gestion et du contrôle d'exploitation.

OBJECTIFS

- Connaître tous les paramètres pour une bonne gestion financière de son établissement
- Optimiser sa marge en créant des outils de suivi

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Savoir lire un compte de résultat et un bilan

Comprendre la TVA, analyser les ventes, développer son chiffre d'affaires

Etablir une fiche technique, suivre les stocks, optimiser ses consommations matières

Fixer ses prix de vente

Suivre et optimiser les charges de personnel

Calculer un seuil de rentabilité

Mise en place des indicateurs de gestion clefs

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
- Échanges d'expérience entre participants sur les pratiques et leur faisabilité

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

TARIFS ET FRAIS

990 euros

CONTACT

Florence Estager-Laurent

Chargée de clientèle

01 49 54 17 52

florence.estager-laurent@ferrandi-paris.fr

Les informations sur cette fiche sont données à titre indicatif.

Date de mise à jour : 01/06/2022

PARIS

FERRANDI Paris
28 rue de l'Abbé Grégoire
75006 Paris

une école de la



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE