

Calendrier des Formations GESTES PRO pour l'année 2025-2026

Formation inter

Modalités d'accès (ci-dessous) : Réponse sous 7 jours ouvrés et délais d'accès 2 à 60 jours

Vous pouvez nous contacter afin de vous inscrire (en cliquant sur l'icône CONTACT du site internet ou par mail contact@gestespro.com)

Vous pouvez nous contacter afin de mettre en place une formation

CUISINE TRADITIONNELLE	Durée	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Sept	Oct	Nov	Déc
Formation Hygiène et sécurité Alimentaire en Restauration commerciale (DRAAF) 230€ HT/jour/pers	2 J					A définir	possibilité sur demande					

SALLE	Durée	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Sept	Oct	Nov	Déc	
Accord Mets Vins et œnologie 280€ HT/Jour/pers	2 J					A définir	possibilité sur demande						
Accueil et vente en restauration Connexion clientèle 280€ HT/Jour/pers	2 J					A définir	possibilité sur demande						

GESTION / DROIT SOCIAL	Durée	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Sept	Oct	Nov	Déc
Gestion de la marge brute en Restauration 280€ HT/Jour/pers	2 J	A définir possibilité sur demande										

Calendrier des Formations GESTES PRO pour l'année 2025-2026

Formation intra

Modalités d'accès (ci-dessous) : Réponse sous 7 jours ouvrés et délais d'accès 7 à 60 jours

Vous pouvez nous contacter afin de vous inscrire (en cliquant sur l'icône CONTACT du site internet ou par mail contact@gestespro.com)

Tarifs à définir sur devis selon le programme, la durée et le nombre de personnes à former

Vous pouvez nous contacter afin de mettre en place une formation

CUISINE TRADITIONNELLE ET COLLECTIVE	Durée	Dates à déterminer avec les entreprises de la Nouvelle Aquitaine
Hygiène alimentaire en restauration La méthode HACCP et le guides des bonnes pratiques 1000€ HT / Jour	2 J	
Perfectionnement cuisine « La cuisson sous vide » 950€ HT / Jour	3 J	
Perfectionnement cuisine « La cuisson à juste et basse température » 950€ HT / Jour	3 J	
Perfectionnement cuisine « Pâtisserie et desserts de cuisiniers » 950€ HT / Jour	3 J	
Perfectionnement cuisine « Des entrées aux desserts » suggestions 950€ HT / Jour	3 J	

*Possibilité de stage dans votre établissement
(nous contacter)*

Calendrier des Formations GESTES PRO pour l'année 2025-2026

Des stages « sur mesure » chez vous

« Stage à la carte » au service du développement des compétences des salariés

Tarifs à définir sur devis selon le programme, la durée et le nombre de personnes à former

Modalités d'accès (voir pages précédentes) : Réponse sous 7 jours ouvrés et délais d'accès 7 à 60 jours

POUR LE PERSONNEL DE CUISINE

Tarif à définir selon le nombre de personnes à former
Forfait journée compris entre 950€ et 1000€ HT/Jour

Dates et durée de formation
à déterminer en fonction de vos objectifs

- ✓ **Formation Hygiène et sécurité alimentaire, la méthode HACCP les bonnes pratiques**
Accompagnement personnalisé à l'entreprise permettant le respect des bonnes pratiques
Simplification des procédures et suivi de celles-ci (lié au personnel et aux locaux)
- ✓ **La maîtrise des cuissons à juste température**
Les cuissons à juste température (qualité et goût des produits, réduction des coûts)
Meilleure organisation du travail (gestion du temps), optimiser l'utilisation du matériel en place
- ✓ **La cuisson sous vide**
Maîtriser les techniques autour du sous vide (conditionnement, conservation, cuisson avec seuil de température)
La mise en œuvre de cette technique chez vous selon vos demandes
- ✓ **Partage et échange entre professionnels en stage intra selon vos demandes et vos besoins**
Suggestions autour de :
 - *Des entrées aux desserts suggestions (Polyvalence du personnel)*
 - *Les plats du jour*
 - *Les Garnitures*
 - *La pâtisserie*
- ✓ **Autres thématiques sur demande selon vos besoins**

POUR LE PERSONNEL DE SALLE

Tarif à définir selon le nombre de personnes à former
Forfait journée compris entre 950€ et 1200€ HT/Jour

Dates et durée de formation
à déterminer en fonction de vos objectifs

- ✓ **Le vin dans votre restaurant**
Formation personnalisée aux personnels en fonction de la carte des vins de l'entreprise
 - Mieux connaître le vin, c'est mieux le vendre
- ✓ **L'accueil et la vente Connexion clientèle**
Réflexion, débat et confrontation des expériences de chacun (différentes mises en situations concrètes sont faites)
Mieux accueillir son client, c'est le fidéliser (alternance de parties théoriques et parties pratiques)
- ✓ **Les bases pour optimiser son service en salle**
De la mise en place de la salle au service sans oublier l'optimisation de l'outil
- ✓ **Autres thématiques sur demande selon vos besoins**