

# Calendrier des Formations GESTES PRO pour l'année 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](mailto: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											
<b>SALLE</b>	Durée	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Sept	Oct	Nov	Déc
Accord Mets Vins et œnologie 280€ HT/Jour/pers	2 J											
Accueil et vente en restauration Connexion clientèle 280€ HT/Jour/pers	2 J											
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											

# Calendrier des Formations GESTES PRO pour l'année 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](mailto: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	<i>Possibilité de stage dans votre établissement (nous contacter)</i>
Perfectionnement cuisine « Pâtisserie et desserts de cuisiniers » 950€ HT / Jour	3 J	
Perfectionnement cuisine « Des entrées aux desserts » suggestions 950€ HT / Jour	3 J	

# Calendrier des Formations GESTES PRO pour l'année 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*

### 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*

- ✓ **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 cuissos à juste température**  
Les cuissos 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**

- ✓ **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**