



Savoir être différent Côté cuisine dans un contexte concurrentiel

Module de 3 heures - Restaurateur indépendant

Carte et Menu, un outil de communication primordial

« La carte c'est le reflet de la personnalité du Chef Restaurateur »

- **L'écriture et la présentation de la carte pour être un vecteur commercial efficace**
- **Rappels sur les mentions légales**
- **Le bon équilibre des prix et de l'offre produit**
- **Travail et réflexion sur le vocabulaire pouvant être employé**
- **Les dénominations commerciales qui font saliver.....et consommer**
- **Porter de l'attention à la traduction de sa carte dans des langues étrangères**

Savoir se différencier par son offre

Le prix est-il le seul élément de déterminant dans le choix du consommateur ?

- **Prendre en compte les offres de ses concurrents.**
- **Comprendre le raisonnement d'achat du client pour adapter son offre.**
- **Comment trouver des nouveaux produits répondant aux attentes de sa cible client?**
- **Apprendre, s'ouvrir sur des nouvelles techniques culinaires pour transformer des produits communs en une recette novatrice**
- **Utiliser et valoriser des produits ayant une attitude responsable (Produit Bio, Label, AOC, IGP, achat locaux), un gage de professionnalisme ?**
- **Valoriser la traçabilité des produits**
- **Tenir ses promesses**



Gestion de la production et maîtrise des coûts

Module de 3 heures - Restaurateur indépendants

- **Construire son offre suivant ses contraintes matériel**
- **Trouver les solutions adaptées au niveau de qualification de son effectif**
- **L'organisation des achats : choisir ses fournisseurs, anticiper les quantités, gérer le stockage**
- **Maîtriser ses coût c'est d'abord savoir acheter . Définir le niveau de qualité produit adapté à son offre.**
- **Quel doit être la part de la négociation des prix dans la relation commerciale ?**