

FORMATION

RÉUSSIR AVEC LE FROMAGE AU RESTAURANT

- Gestion, valorisation & commercialisation
de l'offre fromage en CHR -



Création Agence Sublimeurs

Pour toute personne en charge de l'offre fromage au sein d'un restaurant, participez à la formation de Romain OLIVIER : Artisan-Affineur / maître-fromager, et président des Fromagers des Hauts de France

CLASSIFIER - PROPOSER - OPTIMISER - PRÉSENTER

RÉUSSIR AVEC LE FROMAGE AU RESTAURANT

FORMATION

OBJECTIF DU STAGE

Permettre aux participants de renforcer leur professionnalisme dans le domaine du fromage. A l'issue du stage, ils seront en mesure de :

- Classifier les fromages avec un vocabulaire adapté,
- Proposer et créer une offre attractive et saisonnière en CHR,
- Optimiser la rentabilité du poste fromage
- Présenter l'offre au plateau ou à l'assiette,
- Orienter le client et procéder aux découpes.

MOYENS MIS EN OEUVRE

Le CFPMT s'engage par l'intermédiaire de son sous traitant (Fromages Philippe OLIVIER) à mettre à la disposition des participants un large choix de fromages pour le bon déroulement de la formation.

La valeur ajoutée de ce stage réside à la fois dans le degré d'expertise de l'intervenant et dans la qualité des lieux de formation (caves d'affinage + cuisine pour la dégustation).

D'autre part, le CFPMT mettra à la disposition de l'intervenant et des participants des locaux répondant aux normes d'hygiène et de sécurité en vigueur, notamment sur le plan de la sécurité sanitaire (Application d'un protocole de prévention COVID qui sera présenté lors de l'accueil).

Il sera procédé à une évaluation des connaissances acquises par le biais de tests (initial et final) destinés à mesurer la progression des participants.

CALENDRIER & EFFECTIF DE LA FORMATION

Chaque groupe sera composé de 10 à 12 stagiaires (sans prérequis).

4 dates sont proposées pour cette formation d'une journée (7h) :

- 1er groupe : le jeudi 21 janvier 2021
- 2ème groupe : le jeudi 4 février 2021
- 3ème groupe : le jeudi 11 février 2021
- 4ème groupe : le jeudi 18 février 2021

RÉUSSIR AVEC LE FROMAGE AU RESTAURANT

FORMATION

PROGRAMME DU STAGE

8H30/12H00 ET 14H00/17H30

Accueil (tour de table + présentation du programme)

Les fondamentaux du fromage

- Vocabulaire du fromager (labels, traitements thermiques, ...)
- Les familles technologiques et leur ordre de dégustation
- Les différents types de lait
- La saisonnalité
- La qualité (gustative et sanitaire)

La construction d'une offre adaptée

- Les points clés (équilibre de l'offre, selon la saison, cohérente avec la cuisine proposée et le style de l'établissement et la rentabilité)
- Les différentes formes de vente du fromages (assiette, plateau, room service, petit déjeuner, à l'apéritif)
- Bien choisir ses fromages (diversité, importance de l'affinage, identification du fournisseur)
- Les contrôles à réception et le stockage

Bien servir ses fromagesLa découpe

- La présentation
- La dégustation
- Les accords boissons

L'affinage, étape essentielle pour un fromage de qualité (Comprenant la visite des caves)

La gestion de l'offre fromage

- Le grammage par offre
- Le prix à la part
- La conservation
- La maîtrise des pertes

Bilan Post-formation

COÛT DE LA FORMATION

Coût forfaitaire* journalier(7h/j) par participant : 800 € HT

*Ce coût comprend :

- Frais de personnel (préparation + animation des cours)
- Coût achat matière première (Fromages, pain, boissons)
- Charges d'exploitation inhérentes à l'utilisation de nos locaux
- Fourniture des EPI spécifiques à l'hygiène, (charlottes, blouses...)
- Fourniture des EPI spécifiques à la COVID (masques, gel...)

Ce coût est pris en charge à 80 % dans le cadre du FNE et peut faire l'objet d'un complément de financement jusqu'à 100 % par votre OPCO

N° de déclaration d'existence 31 62 005 77 62N° TVA : FR 34 783 952 229

LIEUX DE FORMATION

- C.F.P.M.T. 8-10 Rue de Verdun 62200 Boulogne-sur-Mer
- Atelier des affineurs Zone de Capécure 62200 – Boulogne sur mer

PRÉ-INSCRIPTION

Bon de pré-inscription à retourner par mail à contact@cfpmt.fr www.cfpmt.fr

Tél : 03.21.99.20.50

Bon pour acceptation,

Date :

Nom :

Prénom :

Cachet et signature du client

Le Centre de Formation s'engage à assurer une totale confidentialité quant aux éléments inhérents à la politique commerciale, au concept développé par ses clients

