



FF61-25

Techniques professionnelles

EXCELLENCE DU SERVICE PETIT DEJEUNER

Public concerné : Personnel de restauration et d'hébergement

Prérequis : Aucun

Mise en œuvre : Formation en présentiel

Durée : 14H (2 jours de 7H)

Tarif : 630 Euros HT. par stagiaire
560 Euros HT. par stagiaire Tarif adhérent
2900 Euros HT. Intra

Formacode : 42788

Nombre de stagiaires : 5 pers. minimum, 10 pers. Maximum

Personnes en situation de handicap : Adaptations possibles de conditions d'accueil et d'animation selon besoin(s) spécifique(s), merci de nous contacter

Dates, ville, accès : Sur demande via www.reso-formation.fr

Inscription : Merci de nous faire part de votre demande via la fiche formation concernée (formulaire d'inscription à compléter) [sur www.reso-formation.fr](http://www.reso-formation.fr)

RESO formation s'engage à vous répondre dans les 72 heures suivant votre demande et à débiter la prestation dans les 1 à 2 mois à compter de l'acceptation de la prise en charge du dossier.

Mise À jour : décembre 2025

Excellence du service petit déjeuner

OBJECTIF(S) DE FORMATION

Optimiser, structurer et valoriser le service du petit déjeuner afin d'offrir une expérience client de qualité, conforme aux normes professionnelles, et rentable pour l'établissement.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ❖ Identifier les différents types de service du petit déjeuner et leurs contraintes opérationnelles.
- ❖ Mettre en œuvre les normes d'hygiène et de sécurité alimentaire dans la préparation et le service.
- ❖ Organiser un service du petit déjeuner efficace et adapté (buffet, salle, room-service).
- ❖ Analyser la rentabilité du petit déjeuner en calculant les coûts et ratios (food cost, labor cost, prime cost).
- ❖ Concevoir une offre petit déjeuner attractive et rentable incluant présentation, sélection des produits et carte.

PROGRAMME DE FORMATION

1. Panorama des Services Petit Déjeuner

- ❖ Les formats : plateau, service à table, buffet, room-service.
- ❖ Atouts, contraintes et impacts organisationnels de chaque modèle.
- ❖ Construction d'un flux de service efficace.
- ❖ Préparation du plateau petit déjeuner : contenu et présentation.

2. Art de la Présentation & Valorisation de l'Offre

- ❖ Adapter l'offre selon les profils clients.
- ❖ Définir un concept, un positionnement, une signature petit déjeuner.
- ❖ Politique tarifaire : cohérence prix / qualité / standing.
- ❖ Techniques de vente additionnelle (up selling, cross selling).
- ❖ Création et amélioration d'une carte petit déjeuner.
- ❖ Analyse critique de ses mises en place : harmonie, visibilité, attractivité.
- ❖ Thématiques, décors, contenants, dressage, choix des matériaux.

3. Produits, Qualité & Sélection des Fournisseurs

- ❖ Produits essentiels du petit déjeuner : bases incontournables.
- ❖ Produits différenciants : originalité, international, spécialités locales.
- ❖ Valorisation des produits frais et circuits courts.
- ❖ Critères et méthode de sélection des fournisseurs.
- ❖ Composition de petits déjeuners complets : Français, Continental, Américain, Formule à la carte.

4. Hygiène & Sécurité Alimentaire au Quotidien

- ❖ Principes fondamentaux de la microbiologie alimentaire.
- ❖ Analyse des risques : manipulation, température, stockage.
- ❖ Organisation des zones de stockage et bonnes pratiques d'utilisation.
- ❖ Création d'outils opérationnels : check-list, fiche de poste, fiches techniques.

5. Rentabilité & Contrôle des Coûts

- ❖ Identifier les leviers de rentabilité du petit déjeuner.
- ❖ Calcul du coût matière (food cost) et coefficients.
- ❖ Calcul de la masse salariale (labor cost).
- ❖ Planification du personnel et optimisation des ressources.
- ❖ Calcul et interprétation du prime cost.

6. Accueil & Relation Client

- ❖ Posture professionnelle : distance, communication, attitudes.
- ❖ Maîtrise de la prise de commande et du suivi client.
- ❖ Accueil en salle : standards de courtoisie et d'efficacité
- ❖ Accueil en chambre : discrétion, protocole, qualité de contact.
- ❖ Tenue professionnelle : image, propreté, cohérence établissement.

FORMATEURS

Formateurs spécialisés dans le domaine de formation du personnel d'hôtellerie et de restauration

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La formation repose sur une approche active et pratique, combinant observation, mise en situation et accompagnement individualisé. Elle est conçue pour permettre à chaque participant de mettre en pratique immédiatement les compétences acquises.

VALIDATION DES COMPÉTENCES

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de quiz, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

- ❖ Auto-positionnement en début de session
- ❖ Evaluation des acquis en fin de session
- ❖ Evaluation à chaud de satisfaction de la formation
- ❖ Certificat de réalisation