



FF77-26

RESTAURATION

CONCEVOIR ET DEVELOPPER UNE OFFRE DE RESTAURATION A EMPORTER

Construire une offre cohérente, rentable et vendeuse

Public concerné :

Professionnels de la restauration

Prérequis : Aucun prérequis

Mise en œuvre : Formation en présentiel

Durée : 14H (2 jours de 7H)

Tarif : 510 Euros HT. par stagiaire
450 Euros HT. par stagiaire Tarif adhérent
2250 Euros HT. Intra

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 : avril 2026



Concevoir et Développer une Offre de Restauration à Emporter

Construire une offre cohérente, rentable et vendeuse

OBJECTIF(S) DE FORMATION

Cette formation permet d'acquérir les bases essentielles pour concevoir, produire et valoriser une gamme snacking efficace et rentable, adaptée à la vente à emporter comme au service sur place.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ❖ Concevoir une offre snacking cohérente et adaptée à leur clientèle
- ❖ Réaliser des produits salés et sucrés adaptés à la vente à emporter
- ❖ Organiser une production simple, efficace et rentable
- ❖ Respecter les règles d'hygiène et de conservation
- ❖ Valoriser les produits grâce à une présentation attractive
- ❖ Calculer les coûts de revient et optimiser les marges
- ❖ Développer les ventes grâce à une offre lisible et vendeuse

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 – Comprendre le marché du snacking

- Définition et évolution du snacking
- Les tendances actuelles :
 - Street food
 - Healthy
 - Produits locaux
 - Offre premium
- Identifier les attentes des consommateurs
- Construire une offre adaptée à son établissement

Module 2 – Organisation et optimisation de la production

- Organiser son poste de travail
- Optimiser les temps de production
- Adapter le matériel à l'activité snacking
- Gérer les volumes et l'anticipation de production
- Organisation du stockage et de la mise en place

Module 3 – Conception d’une gamme snacking salée et sucrée

- Créer des recettes salées :
 - Sandwichs froids et chauds
 - Wraps
 - Burgers
 - Salades repas
 - Tartes et produits de vitrine

- Créer des recettes sucrées

Module 4– Hygiène, conservation et emballage

- Respect des normes d'hygiène
- Conservation des produits
- Gestion de la chaîne du froid
- DLC et traçabilité
- Choix des emballages adaptés à la vente à emporter

Module 5 – Valorisation de l’offre et rentabilité

- Présentation et mise en valeur des produits
- Organisation de la vitrine
- Techniques de vente adaptées au snacking
- Calcul du food cost
- Détermination des prix de vente
- Optimisation des marges

FORMATEURS

Formateurs spécialisés dans le domaine de la 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.

- Exercices individualisés
- Études de cas issues de leurs établissements ou externes
- Mises en situation

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 individualisés...

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