

# Analyse & Gestion des coûts en restauration



**Durée en heures et en jour** : à définir

Minimum ; 14 heures

Maximum : 21 heures



**Délais d'accès** : de 15 jours à un mois pour établir le dossier

**Modalité de la formation** : Présentiel & e-learning

**Lieu du stage en présentiel** : 3B Conseil – 3 rue Gaspard Monge 66 160 Le Boulo

**Public cible** : Tout salarié professionnel de la restauration et hôtellerie



**Couts :**

Intra entreprise : 600€/jour

Inter entreprise : 40€/heure/stagiaire

## Formateur

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations.

## Objectifs

Savoir fixer le prix de vente des prestations, élaborer la carte et l'analyser, maîtriser la décision d'achat, la réception des marchandises et la mise à jour des stocks. Procéder à l'inventaire physique des stocks. Etre capable de réaliser la facturation et les règlements.



Connaissances de l'environnement économique et social de l'entreprise.

## Accessibilité



Tous nos espaces techniques sont contrôlés régulièrement et mis en conformité.

Notre site de formation peut accueillir du public en situation de handicap.

Pour tout aménagement particulier, merci de contacter notre référent handicap Béatrice DOLGANOFF au 04.68.89.39.21.

## Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :

1. *Les modalités pédagogiques* : Echanges d'expériences, cas pratiques et corrigés, travail en groupe, 14 heures de théorie.
2. *Le rôle du ou des formateur(s)* : Proposer un apport théorique, transmet les bons gestes, évalue les acquis, sensibilisation à la gestion des coûts. Mise en place de mesures correctives.
3. *Les matériels utilisés* : Diaporama, documents techniques, plateau technique, ordinateur, vidéoprojecteur, tableau Excel gestion des coûts, CD ROM
4. *Les documents remis aux participants* : tableau Excel gestion des coûts, attestation de formation, fiche d'appréciation.

## Modalités d'évaluation des connaissances :

Les modalités d'évaluation des connaissances individuelles pendant la formation et à l'issue de la formation : Evaluation sur des cas pratiques

## Programme de formation

- ⌚ Le coefficient multiplicateur : pourquoi ?
- ⌚ La méthode du coefficient multiplicateur : comment ?
- ⌚ La présentation de la carte
- ⌚ La carte et son vocabulaire
- ⌚ Mesurer la réaction des clients face à l'offre de prix et de produits
- ⌚ Classer les plats en fonction de leur popularité et de leur rentabilité
- ⌚ La fiche technique et la détermination des quantités à commander
- ⌚ Le choix du fournisseur
- ⌚ La commande
- ⌚ La réception des marchandises et la mise à jour des stocks
- ⌚ Pourquoi et comment réaliser un inventaire physique ?
- ⌚ La durée de rotation des stocks
- ⌚ La facture et les règlements
- ⌚ Les charges directes et indirectes.
- ⌚ Le contenu des coûts :
- ⌚ Les successions des coûts et des marges.
- ⌚ Charges fixes et charges variables.
- ⌚ Le compte de résultat différentiel
- ⌚ Le seuil de rentabilité ou point mort.

Pour connaitre notre calendrier de formation et définir au mieux vos besoins, vous pouvez nous contacter par téléphone au 04 68 89 39 21 ou par mail [3bconseil@orange.fr](mailto:3bconseil@orange.fr)



### CENTRE DE FORMATION & CFA 3B CONSEIL

3 rue Gaspard Monge  
ZA d'en Cavaillès  
66 160 LE BOULOU

04 68 89 39 21  
[3bconseil@orange.fr](mailto:3bconseil@orange.fr)



Mise à jour le 20 juillet 2020