



CAFEMETRIE
Formation et perfectionnement

★
**CREATION
D'ENTREPRISE**

Brochure accompagnement à la création d'entreprise



**20 heures
en présentiel**



**19 rue Richer
75009 Paris**



**1 000 euros HT
1 200 euros TTC**

19 RUE RICHER
75009

Cafémétrie

ALICE@CAFEMETRIE.COM
WWW.CAFEMETRIE.COM
TEL : 06 19 64 86 48

QUI SOMMES NOUS ?

Cafémétrie est un centre de formation aux métiers du café. ✦

Nous accompagnons les créateurs/repreneurs d'entreprise dans le domaine du café en proposant une formation technique aux métiers du café, barista et/ou torréfacteur ainsi qu'un réel accompagnement business grâce à notre réseau de formateurs chacun expert dans son domaine. Notre objectif est d'apporter une réponse complète et adaptée à chaque projet.

Nous proposons des formations aux particuliers en recherche d'emploi dans le domaine du café ou simplement à ceux qui ont soif de connaissance.

Nous formons le personnel des cafés, hôtels et restaurants afin de développer l'offre café en proposant un produit de meilleure qualité.





Dédiée aux personnes ayant un projet de création ou reprise d'un lieu de vente, cette formation vous permet d'appréhender votre nouveau métier et de développer toutes les compétences pour créer un projet sérieux et pérenne.

Objectifs pédagogiques

- Définir un concept commercial rentable et pérenne en cohérence avec ses envies, ses moyens et ses objectifs
- Définir son offre et gérer ses produits au quotidien
- Optimiser la rentabilité de son activité et assurer la pérennité de son entreprise
- Choisir le meilleur emplacement en adéquation avec ses besoins et ses moyens
- Connaître les différentes réglementations de sa profession
- Maîtriser les paramètres commerciaux essentiels pour piloter efficacement son entreprise
- Analyser les attentes de sa clientèle, adapter son offre et établir une communication pertinente
- Définir une stratégie de communication adaptée et pertinente et gérer sa communication digitale

Programme pédagogique

Module 1 : Le concept (2h)

- Mesurer l'adéquation entre son profil et son projet
- Définir son modèle économique
- Exemple des coffee shop : Qu'est-ce qu'un coffee shop ? Le marché des coffee shops
- Faire une étude de marché
- Évaluation en fin de module : quels sont mes objectifs et mes ressources ? (compétences, habiletés, ressources financières)

Module 2 : L'offre commerciale (3h)

- Définir ses prix de vente
- Définir sa carte
- Choisir ses fournisseurs
- Constituer son CA et définir son ticket moyen
- Mise en avant des produits
- Faire la mise en place de sa vitrine
- Rotation des produits
- Assortiment de produits
- Rationaliser le nombre de recettes VS les matières premières utilisées
- Calculer une quantité à produire en fonction d'un CA prévisionnel
- Calculer un temps de production et planifier des heures de production
- Contrôler la réception des marchandises
- Gérer ses stocks avec efficacité
- Construire un plan promotionnel
- Développer son merchandising / PLV
- Assurer la gestion comptable d'un point de vente
- Évaluation en fin de module : Faire un calcul de rationalisation recettes VS matières premières, faire un calcul temps de production VS CA prévisionnel



Module 3 : Business plan et gestion comptable (3h)

- Notions comptables, financières, fiscales, sociales
- Elaborer son compte de résultat prévisionnel
- Constituer un dossier de financement crédible à présenter aux financeurs potentiels
- Calculer le compte d'exploitation
- Visualiser les éléments du bilan : bilan comptable, bilan fonctionnel, FRNG, BFR et trésorerie, calculs des ratios utiles
- Evaluation en fin de module : QCM sur connaissances acquises

Module 4 : Le local idéal (2h)

- Définir ses besoins en rapport avec son activité : surface nécessaire, typologie du local, emplacement géographique, besoin d'aménagement etc
- Définir son budget
- Prospecter le marché et repérer les offres
- Anticiper les besoins et les risques liés à la location d'un local commercial
- Comprendre les implications juridiques et fiscales du bail commercial
- Définir sa zone de chalandise et savoir l'analyser
- Négocier son bail et son loyer
- Connaître les réglementations des ERP
- Evaluation en fin de module : quizz sur connaissances acquises

Module 5 : Normes et réglementation (2h)

- La sécurité
- L'hygiène
- L'information et la protection du consommateur
- La réglementation dans le cadre d'un ERP
- Règles d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap
- Les permis d'exploitation et la vente d'alcool
- Le DUERP
- Evaluation en fin de module : quizz sur connaissances acquises



Module 6 : Le management d'un lieu de vente (3h)

- Outils de gestion adaptés, comment les choisir et à quoi servent-ils ?
- Recruter son équipe, définir ses besoins en personnel et les salaires attribués
- Calculer une productivité horaire
- Gérer le temps et le planning des équipes : optimiser ses heures planifiées
- Règles légales de planification d'un salarié
- Calculer et optimiser les ratios d'exploitation : le CA, la marge brute, les frais de personnel
- Connaître les missions du manager
- Définir ses objectifs et les transmettre
- Méthode SMART et SMARTER
- Communiquer avec ses équipes et les animer
- Servir l'intérêt individuel et collectif
- Evaluer la performance
- Définir et analyser les paramètres commerciaux : indicateurs clients (fréquentation, taux de transformation, ticket moyen), tableau de bord pour piloter son activité (indices, taux d'évolution, plans d'actions correctifs)
- Exercice pratique : réalisation d'un planning avec productivité horaire

Module 7 : L'expérience client (3h)

- Connaître les nouvelles attentes du client
- Savoir analyser les besoins et motivations du client
- Connaître les différentes techniques de questionnement
- L'écoute active et la reformulation
- Argumenter et présenter les produits
- Construire l'argumentaire de vente (communication verbale) : la méthode CAP
- Les techniques de réfutation des objections
- Les techniques de présentation du prix
- Accueillir le client
- Gérer les conflits
- Savoir diversifier et développer sa clientèle
- Les signes non-verbaux et verbaux exprimés par le client
- Les ventes additionnelles (les ventes complémentaires, les ventes supplémentaires)
- La finalisation de la vente
- Evaluation en fin de module : jeu de rôle entre les apprenants client/vendeur

Module 8 : La communication digitale (2h)

- Définir ses objectifs et sa stratégie de communication
- Construire son identité visuelle et créer des contenus pertinents
- Analyser les performances de ses actions et les améliorer
- Cibler et fédérer une audience
- Le post idéal
- La photo idéale
- Règles de rédaction
- Fréquence de post
- Faire des campagnes sponsorisées
- Évaluation en fin de module : Quels sont mes objectifs de communication ? Quel est mon concept et mon identité visuelle ? Comment je me démarque de la concurrence ? Quelle est ma cible ?



Public

Nos formations s'adressent aux personnes en reconversion professionnelle porteurs de projet ou souhaitant acquérir des compétences complémentaires dans les métiers du café de spécialité.



Accessibilité

Nos formations s'adaptent aux personnes en situation de handicap. Si cette situation vous concerne, n'hésitez pas à nous contacter pour que nous étudions la possibilité de vous accueillir. Notre local n'est pas accessible aux personnes à mobilité réduite.



Modalités d'accès et pré-requis

Sur entretien préalable pour valider l'adéquation projet/objectifs de formation, 6 personnes maximum par session, 3 personnes minimum. Pré-requis : personne en reconversion ayant un projet professionnel ou cherchant à acquérir des compétences dans les métiers du café.



Délais d'accès

Nous organisons nos sessions de formation tous les mois, la clôture des inscriptions se fait 3 jours avant le début de la session, si la session s'avérait complète ou annulée par manque de quota atteint, une nouvelle date vous sera proposée ou vous pourrez demander le remboursement des sommes avancées le cas échéant.



Modalités de déroulement

Formations en collectif ou en individuel. La formation se déroule dans une salle adaptée et équipée de machines et matériel professionnel pour les travaux pratiques et d'un tableau/projecteur pour la partie théorique. L'équipement et matières premières sont à disposition des apprenants tout au long de la formation : machines à espresso professionnelles Sanremo, torrificateur, logiciel de torréfaction, moulins professionnels Fiorenzato, matériel méthodes douces, matériel cupping, ustensiles barista, ustensiles de mixologie, café, lait, ingrédients mixologie.



Horaires

La plage horaire se situe entre 9h et 13h. Une convocation vous précisant les horaires vous sera envoyée quelques jours avant le début de la formation.



Modalités d'accompagnement

Les apprenants sont accompagnés par la responsable pédagogique ou son assistant(e) pendant toute la durée de la formation, leurs coordonnées leur seront communiqués dans le livret d'accueil en amont de la formation. Nous pouvons nous adapter à vos besoins particuliers, n'hésitez pas à nous consulter pour en faire la demande. Un suivi du projet est proposé aux apprenants : mise en relation avec le réseau professionnel des cafés de spécialité et du HCR, recherche d'emplacement commercial, formation ponctuelle sur site, conseil en installation.



Sanction de l'action de formation

L'action de formation est sanctionnée par le passage d'une évaluation qui a vocation à sanctionner un ensemble de compétences sous forme d'évaluation pratique (cas pratique et/ou mise en situation) et théorique (QCM). La formation donne lieu, dans tous les cas, à la remise d'une attestation de formation ou d'un certificat de réalisation.



Assiduité et résultat

Une feuille de présence est signée par les apprenants et par les formateurs chaque demi-journée. Un suivi du projet est proposé aux apprenants : mise en relation avec le réseau professionnel des cafés de spécialité et du HCR, recherche d'emplacement commercial, formation ponctuelle sur site, conseil en installation.



Méthode mobilisée

Nous utilisons une pédagogie participative basée sur des apports théoriques et des mises en situation pratiques. Nous portons une attention particulière à l'échange et au partage d'expériences.



Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation et équipée de machines professionnelles ;
- Documents supports de formation projetés ;
- Exposés théoriques ;
- Etude de cas concrets et travaux pratiques ;
- Envoi de documents supports à la suite de la formation.



Dates de session

- du 23 au 27 septembre 2024
- du 21 au 25 octobre 2024
- du 18 au 22 novembre 2024
- du 16 au 20 décembre 2024



Renseignements et inscriptions

alice@cafemetrie.com

06 19 64 86 48



Adresse

19 rue Richer
75009 Paris



CAFEMETRIE

Formation et perfectionnement