

CAP COMMERCIALISATION ET SERVICE HCR

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES PAR LA FORMATION



DURÉE

Formation de 11 à 18 mois (1 à 2 jours en centre/semaine)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Contribuer à l'accueil et au bien-être d'une clientèle française et étrangère
- Réaliser des prestations de services en hôtel, café-brasserie, restaurant et met en œuvre les techniques spécifiques à l'activité
- Contribuer à la commercialisation des prestations
- Respecter les procédures d'hygiène et de sécurité en vigueur ; sa pratique professionnelle est respectueuse de l'environnement
- Contribuer au bon fonctionnement de l'entreprise

ÉLÉMENTS DE CONTENU

- Réceptionner, contrôler et stocker les marchandises dans le respect de la réglementation en vigueur et en appliquant les techniques de prévention des risques liés à l'activité.
- Collecter l'ensemble des informations et ordonnancer ses activités dans le respect des consignes et du temps imparti.
- Accueillir, prendre en charge, renseigner le client et contribuer à la vente des prestations.
- mettre en œuvre les techniques de mise en place et de préparation dans le respect des consignes et des règles d'hygiène et de sécurité.
- Communiquer en fonction du contexte professionnel et en respectant les usages de la profession.
- Préparation à la certification.
- Appliquer les techniques, méthodes et théories transversales aux métiers de la restauration.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- La formation est individualisée et personnalisée en fonction du niveau du candidat ;
- Les durées par domaine de formation sont ajustées au fil de la formation en tenant compte de la progression des apprentissages ;
- Les évaluations sont mises en place tout au long de la formation en fonction de la progression des apprentissages ;
- L'apprenant est accueilli et accompagné par un formateur référent qui sera son interlocuteur. Le formateur référent centralise les informations en lien avec l'équipe pédagogique et réalise des entretiens de suivi des apprentissages avec le tuteur en entreprise.
- Les résultats sont suivis à partir d'une fiche de progression (date, acquis, non acquis, en cours, signature), elle permet à l'apprenant de suivre la progression de sa formation ;
- Les méthodes pédagogiques utilisées sont, selon les contenus : le



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Un processus évaluatif complet de la réussite des objectifs de la formation :

• Recueil écrit et oral des attentes

• Feed-back tout au long de la formation

• Évaluation des connaissances acquises en fin de formation



• Bilan oral de la formation
Questionnaire de satisfaction

• Compte rendu individuel du formateur
(envoyé à l'établissement)

Le client dispose d'un interlocuteur pour échanger à tout moment sur l'ingénierie de la formation, les objectifs, les modalités de réalisation et d'organisation, les conclusions de la formation.

DÉLAIS D'ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ AU PUBLIC

- **Pour nos formations INTRA**, les délais d'accès à la formation et l'accessibilité des publics en situation de handicap sont définis par l'établissement accueillant.
- **Pour nos formations INTER**, le planning de nos formations est accessible sur le site de l'IRFA et permet l'inscription et l'entrée en formation des publics jusqu'à la veille du démarrage de l'action.

L'ensemble de nos lieux d'accueil sont accessibles aux personnes en situation de handicap, par ailleurs un référent handicap est identifié au sein de l'organisme.

TARIFS

L'IRFA est exonéré de TVA en application de l'article 261-4-4° du Code Général des Impôts.

- **Pour nos formations Intra** : à titre indicatif, 1250 euros par jour selon les besoins de l'établissement et le profil du formateur, pour un groupe de 15 personnes maximum.
- **Pour nos formations Inter** : 240 euros par jour et par apprenant.



UN PROJET DE FORMATION DANS VOTRE RÉGION ?

Contactez-nous pour une mise en relation avec nos conseillers et responsables de formation



02 33 29 66 51



infos@irfa-formation.fr