PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

MON PARCOURS DE FORMATION

Programme des modules sélectionnés en formation autonome.

FORMATION EN LIGNE

MODULES SÉLECTIONNÉS

Réussir le premier contact en salle	39 €
Décliner son identité de marque avec l'IA	79 €
Lire les indicateurs du restaurant	49 €
Construire un plan de résilience	99 €
Total par place	**266 €**

Financement professionnel

Accès aux cours et aux rendez-vous après paiement. Le client peut ensuite demander le remboursement à son OPCO. Sans avance, l'accès ouvre après accord écrit de prise en charge par subrogation et règlement du reste à charge éventuel.

FORMATION EN AUTONOMIE

RÉUSSIR LE PREMIER CONTACT EN SALLE

39 € par place

PUBLIC VISÉ
Serveurs, chefs de rang, maîtres d'hôtel, barmans et personnel en contact avec la clientèle.

PRÉREQUIS
Connaître le service en salle pour mettre en pratique les situations proposées.

MATÉRIEL
Connexion Internet et navigateur sur ordinateur, tablette ou smartphone. Un ordinateur facilite la réalisation des exercices et la conservation des fiches.

DURÉE ET RYTHME
3 étape(s) en ligne à suivre à votre rythme, avec reprise depuis votre compte.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Appliquer les repères d'accueil et la méthode SBAM dès les premiers échanges avec le client.
- Adapter sa posture, son regard et son ton à la situation et à l'interlocuteur.
- Identifier les attentes du client par l'écoute et orienter sa prise en charge.

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

La Règle des 4x20

Séquence 1

Objectif Maîtriser les premières secondes de contact et construire une première impression professionnelle.

Méthode · Voir le client → Entrer en relation → Identifier le besoin

Exercice · Réalisez trois accueils : client pressé, famille, client hésitant.

Résultat attendu · Un accueil court, visible et adapté sans surjouer.

Le Standard S.B.A.M

Séquence 2

Objectif Utiliser les fondamentaux Sourire, Bonjour, Au revoir, Merci sans rendre la relation mécanique.

Méthode · Accueillir → Accompagner → Clore

Exercice · Adaptez SBAM à six situations sans perdre le naturel.

Résultat attendu · Des formulations professionnelles mais non robotisées.

Posture & Non-Verbal

Séquence 3

Objectif Comprendre l'effet du regard, de la posture, du ton et de la distance dans la relation client.

Méthode · Observer → Ajuster → Confirmer par les mots

Exercice · Écrivez une phrase d'accueil pour un client pressé. Prononcez-la, puis recommencez en modifiant votre regard, votre posture et votre ton. Notez la différence.

Résultat attendu · Trois comportements observables et une piste d'amélioration.

OUTILS ET ACCOMPAGNEMENT

Outil métier après validation · S'entraîner à gérer la pression en salle. Fiche pratique téléchargeable · Reprenez la méthode et les critères du cours, puis renseignez votre action, son responsable, l'échéance et le résultat observé. Aide pédagogique · Questions sur la leçon depuis le tuteur IA, selon disponibilité. Le premier appel d'une heure est inclus par apprenant. Les suivants sont à 15 €/h, réglés avant réservation.

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Avant l'inscription, le référent handicap étudie avec vous les adaptations de supports, de rythme ou d'accompagnement. Pour une intervention sur place, précisez vos besoins de déplacement et le lieu afin de vérifier ensemble les conditions d'accueil. Contacter le référent handicap · contact@fopacademy.com

ACCÈS À LA FORMATION

Inscription en ligne pour un individuel, un professionnel ou une entreprise. Accès après confirmation du paiement, ou validation de l'accord écrit de subrogation OPCO et règlement du reste à charge éventuel. En entreprise, chaque salarié accepte son invitation personnelle.

MODALITÉS ET ÉVALUATION

Étude de situations de restaurant, entraînement individuel et vérification des acquis dans votre espace apprenant.

FORMATION EN AUTONOMIE

DÉCLINER SON IDENTITÉ DE MARQUE AVEC L'IA

79 € par place

PUBLIC VISÉ
Dirigeants, managers et responsables opérationnels souhaitant développer ou piloter leur activité.

PRÉREQUIS
Disposer d'un ordinateur connecté et savoir utiliser des outils numériques. Aucune expertise avancée en IA requise.

MATÉRIEL
Connexion Internet et navigateur sur ordinateur, tablette ou smartphone. Un ordinateur facilite la réalisation des exercices et la conservation des fiches.

DURÉE ET RYTHME
14 étape(s) en ligne à suivre à votre rythme, avec reprise depuis votre compte.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Définir un positionnement, une cible et un ton pour cadrer l'identité visuelle de l'établissement.
- Rédiger un brief de création précisant les supports, les formats et les contraintes de cohérence.
- Évaluer les propositions produites avec l'IA et vérifier leur lisibilité, leur cohérence et les droits d'utilisation.

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Clarifier mission, valeurs et promesse

Séquence 1

Objectif Raison d'être, valeur créée et différence.

Méthode · Mission / Valeurs / Promesse / Preuves.

Exercice · Écrire 3 formulations de promesse puis choisir la plus spécifique.

Résultat attendu · La promesse est distinctive, crédible et utile au client.

Outil mobilisé · Canvas de plateforme de marque.

Définir les publics et perceptions recherchées

Séquence 2

Objectif Cible primaire, secondaire et image souhaitée.

Méthode · Persona + perception avant/après.

Exercice · Définir trois publics et la perception souhaitée pour chacun.

Résultat attendu · Le ton varie sans contredire l'identité centrale.

Outil mobilisé · Matrice cible-perception.

Construire territoire de marque et tonalité

Séquence 3

Objectif Univers, vocabulaire, émotions, codes et interdits.

Méthode · Territoire verbal 5 axes.

Exercice · Créer une liste de mots autorisés, à éviter et interdits.

Résultat attendu · La tonalité reste reconnaissable même sans logo.

Outil mobilisé · Charte de tonalité.

Créer une charte éditoriale

Séquence 4

Objectif Piliers de contenu, formats, fréquence, voix.

Méthode · 4 piliers × 3 formats × 2 canaux.

Exercice · Construire une charte éditoriale sur 4 piliers.

Résultat attendu · Chaque contenu a un objectif et un pilier identifiable.

Outil mobilisé · Planner éditorial WorkSense.

Créer un brief créatif complet

Séquence 5

Objectif Objectif, cible, message, contraintes, livrables.

Méthode · Brief 8 champs FOP.

Exercice · Rédiger un brief complet pour une campagne réelle.

Résultat attendu · Le brief réduit les interprétations et permet une validation objective.

Outil mobilisé · Brief Builder IA.

Comparer plusieurs directions visuelles

Séquence 6

Objectif Cohérence, différenciation, lisibilité, faisabilité.

Méthode · Scorecard créative 5 critères.

Exercice · Comparer 3 pistes et produire une recommandation argumentée.

Résultat attendu · La piste retenue fonctionne sur les formats réellement utilisés.

Outil mobilisé · Comparateur créatif.

Formaliser la charte de marque

Séquence 7

Objectif Logo, couleurs, typographies, photo, ton et exemples.

Méthode · Charte minimale opérationnelle.

Exercice · Créer une charte courte avec bons/mauvais exemples.

Résultat attendu · La charte permet à un tiers de produire sans déformer la marque.

Outil mobilisé · Brand book FOP.

Comprendre les composantes d'un prompt visuel

Séquence 8

Objectif Sujet, style, composition, lumière, optique et format.

Méthode · S.C.L.F. : Sujet / Composition / Lumière / Format.

Exercice · Créer 5 prompts visuels avec paramètres explicités.

Résultat attendu · Le prompt décrit intention et contraintes sans surcharger de détails contradictoires.

Outil mobilisé · Prompt visuel Builder.

Construire une direction artistique

Séquence 9

Objectif Références, ambiance, texture, palette et répétabilité.

Méthode · Moodboard → règles → tests.

Exercice · Créer 2 directions artistiques opposées pour la même offre.

Résultat attendu · Chaque piste possède des règles visuelles reproductibles.

Outil mobilisé · Moodboard IA.

Définir cadrage, lumière, texture et ambiance

Séquence 10

Objectif Premier plan, profondeur, température de couleur.

Méthode · Fiche prise de vue simulée.

Exercice · Comparer 4 variantes d'éclairage et justifier la plus cohérente.

Résultat attendu · Le choix technique sert l'émotion recherchée.

Outil mobilisé · Simulateur de brief photo.

Créer des variantes de campagne

Séquence 11

Objectif Série cohérente, répétition et adaptation.

Méthode · Master visual + 5 déclinaisons.

Exercice · Créer une série de 6 visuels avec 3 invariants.

Résultat attendu · Les déclinaisons sont reconnaissables comme une même campagne.

Outil mobilisé · Campaign Visual Builder.

Adapter les formats aux réseaux

Séquence 12

Objectif Ratio, zone sûre, texte et recadrage.

Méthode · 1:1 / 4:5 / 9:16 / 16:9.

Exercice · Adapter un concept à 4 ratios sans perdre le message.

Résultat attendu · Les éléments critiques restent dans les zones sûres.

Outil mobilisé · Gabarits WorkSense.

Contrôler cohérence et droits d'usage

Séquence 13

Objectif Marque, réalisme, droit à l'image et licence.

Méthode · Checklist visuelle + juridique.

Exercice · Auditer 10 visuels sur identité, qualité et risque.

Résultat attendu · Chaque visuel est traçable et validé avant diffusion.

Outil mobilisé · Audit visuel FOP.

Constituer une médiathèque organisée

Séquence 14

Objectif Nom, campagne, date, format, statut et droits.

Méthode · Arborescence + métadonnées.

Exercice · Créer une convention de nommage et classer 25 fichiers.

Résultat attendu · Les fichiers sont retrouvables par campagne et usage.

Outil mobilisé · Médiathèque WorkSense.

OUTILS ET ACCOMPAGNEMENT

Outil métier après validation · Ouvrir l'atelier IA restauration. Fiche pratique téléchargeable · Reprenez la méthode et les critères du cours, puis renseignez votre action, son responsable, l'échéance et le résultat observé. Aide pédagogique · Questions sur la leçon depuis le tuteur IA, selon disponibilité. Le premier appel d'une heure est inclus par apprenant. Les suivants sont à 15 €/h, réglés avant réservation.

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Avant l'inscription, le référent handicap étudie avec vous les adaptations de supports, de rythme ou d'accompagnement. Pour une intervention sur place, précisez vos besoins de déplacement et le lieu afin de vérifier ensemble les conditions d'accueil. Contacter le référent handicap · contact@fopacademy.com

ACCÈS À LA FORMATION

Inscription en ligne pour un individuel, un professionnel ou une entreprise. Accès après confirmation du paiement, ou validation de l'accord écrit de subrogation OPCO et règlement du reste à charge éventuel. En entreprise, chaque salarié accepte son invitation personnelle.

MODALITÉS ET ÉVALUATION

Étude de situations de restaurant, entraînement individuel et vérification des acquis dans votre espace apprenant.

FORMATION EN AUTONOMIE

LIRE LES INDICATEURS DU RESTAURANT

49 € par place

PUBLIC VISÉ
Gérants, directeurs, chefs et équipes opérationnelles de restaurant.

PRÉREQUIS
Connaître le fonctionnement opérationnel d'un établissement de restauration.

MATÉRIEL
Connexion Internet et navigateur sur ordinateur, tablette ou smartphone. Un ordinateur facilite la réalisation des exercices et la conservation des fiches.

DURÉE ET RYTHME
4 étape(s) en ligne à suivre à votre rythme, avec reprise depuis votre compte.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Choisir des indicateurs de service à partir des volumes, ventes, pertes et remises disponibles.
- Calculer et interpréter des écarts en vérifiant la période et la fiabilité des données.
- Associer un indicateur à une décision opérationnelle et à une modalité de suivi.

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Chiffre d'affaires, couverts et ticket moyen

Séquence 1

Objectif Trois indicateurs permettent de comprendre rapidement si l'activité change en volume, en valeur ou dans les deux.

Méthode · Mesurer → Comparer → Expliquer

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · Ne jamais commenter le chiffre d'affaires sans regarder au moins les couverts et le ticket moyen.

Volumes de vente et mix produit

Séquence 2

Objectif Deux restaurants peuvent réaliser le même CA avec des ventes très différentes. Le mix produit explique une partie de la performance.

Méthode · Compter les ventes → Repérer les écarts → Adapter l'offre

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · Une variation de mix devient importante lorsqu'elle modifie la marge, la charge de travail ou les besoins de stock.

Pertes, gaspillage et erreurs

Séquence 3

Objectif Ce qui n'est pas vendu mais a consommé du produit, du temps ou une remise doit apparaître dans le pilotage.

Méthode · Identifier → Quantifier → Corriger

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · Une perte utile à piloter doit être reliée à une cause observable et à une action possible.

Temps d'attente, retours clients et tableau de bord

Séquence 4

Objectif Les indicateurs de service complètent les données financières et permettent d'agir avant que les clients ne partent.

Méthode · Choisir 5 indicateurs → Définir des seuils → Décider

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · Un bon tableau de bord contient peu d'indicateurs, mais chacun répond à une question de décision.

OUTILS ET ACCOMPAGNEMENT

Outil métier après validation · Simuler un imprévu en service. Fiche pratique téléchargeable · Reprenez la méthode et les critères du cours, puis renseignez votre action, son responsable, l'échéance et le résultat observé. Aide pédagogique · Questions sur la leçon depuis le tuteur IA, selon disponibilité. Le premier appel d'une heure est inclus par apprenant. Les suivants sont à 15 €/h, réglés avant réservation.

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Avant l'inscription, le référent handicap étudie avec vous les adaptations de supports, de rythme ou d'accompagnement. Pour une intervention sur place, précisez vos besoins de déplacement et le lieu afin de vérifier ensemble les conditions d'accueil. Contacter le référent handicap · contact@fopacademy.com

ACCÈS À LA FORMATION

Inscription en ligne pour un individuel, un professionnel ou une entreprise. Accès après confirmation du paiement, ou validation de l'accord écrit de subrogation OPCO et règlement du reste à charge éventuel. En entreprise, chaque salarié accepte son invitation personnelle.

MODALITÉS ET ÉVALUATION

Étude de situations de restaurant, entraînement individuel et vérification des acquis dans votre espace apprenant.

FORMATION EN AUTONOMIE

CONSTRUIRE UN PLAN DE RÉSILIENCE

99 € par place

PUBLIC VISÉ
Gérants, directeurs, chefs et équipes opérationnelles de restaurant.

PRÉREQUIS
Connaître le fonctionnement opérationnel d'un établissement de restauration.

MATÉRIEL
Connexion Internet et navigateur sur ordinateur, tablette ou smartphone. Un ordinateur facilite la réalisation des exercices et la conservation des fiches.

DURÉE ET RYTHME
8 étape(s) en ligne à suivre à votre rythme, avec reprise depuis votre compte.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Repérer les dépendances et les points fragiles de l'établissement face à plusieurs aléas cumulés.
- Définir les priorités, les rôles et les décisions nécessaires à la continuité du service.
- Formaliser un plan de résilience associant des réponses immédiates et des actions durables à tester.

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Entrer dans une simulation de crise

Séquence 1

Objectif Une simulation efficace impose de travailler avec des informations partielles, des rôles définis et des événements qui évoluent.

Méthode · Comprendre → Décider → Adapter

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · La simulation teste la capacité à s'adapter, pas la capacité à deviner ce qui va arriver.

Absence, rupture fournisseur et panne matérielle

Séquence 2

Objectif Les perturbations peuvent se cumuler. Le défi est de préserver la priorité sans traiter chaque événement isolément.

Méthode · Cumuler les impacts → Revoir la capacité → Arbitrer

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · Quand les perturbations se cumulent, il faut réévaluer la capacité globale avant de choisir les actions.

Affluence inattendue, retard de production et réclamation

Séquence 3

Objectif Les événements client et production peuvent accélérer la dégradation d'une situation déjà fragile.

Méthode · Repérer propagation → Contenir → Réorganiser

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · En crise, une vente supplémentaire n'est positive que si l'organisation peut réellement la délivrer.

Décider, observer les conséquences et débriefer

Séquence 4

Objectif La simulation n'est utile que si les décisions sont analysées après chaque phase.

Méthode · Décider → Observer → Apprendre

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · Chaque phase de simulation doit produire au moins un apprentissage réutilisable.

Synthétiser forces, fragilités et risques

Séquence 5

Objectif Le plan de résilience commence par une photographie honnête de l'établissement : ce qui tient bien et ce qui peut casser.

Méthode · Cartographier → Classer → Prioriser

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · Le plan de résilience traite d'abord ce qui menace fortement une fonction essentielle et dispose de peu d'alternatives.

Formaliser normal, tension et mode dégradé

Séquence 6

Objectif Le plan doit montrer comment l'établissement change de fonctionnement lorsque la situation se dégrade.

Méthode · Détecter le niveau → Appliquer les règles → Réévaluer

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · Chaque niveau doit avoir des déclencheurs, des actions et une condition de sortie.

Chaîne de décision, scénarios et premières réponses

Séquence 7

Objectif Un bon playbook dit qui décide, sur quels scénarios et quelles premières actions lancer.

Méthode · Déclencher → Répartir → Communiquer

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · Un scénario prioritaire doit préciser qui décide, quoi faire d'abord et qui informer.

Plan 72 h, 30 jours, 90 jours et FOP Playbook

Séquence 8

Objectif Le plan final transforme les apprentissages en actions immédiates, à moyen terme et durables.

Méthode · Agir à 72 h → Consolider à 30 j → Transformer à 90 j

Exercice · Reprenez le cas ci-dessus. Rédigez votre décision, son délai et le signe qui vous permettra de vérifier son effet.

Résultat attendu · Le playbook est terminé seulement lorsqu'il devient un outil vivant de décision et de suivi.

OUTILS ET ACCOMPAGNEMENT

Outil métier après validation · Simuler un imprévu en service. Fiche pratique téléchargeable · Reprenez la méthode et les critères du cours, puis renseignez votre action, son responsable, l'échéance et le résultat observé. Aide pédagogique · Questions sur la leçon depuis le tuteur IA, selon disponibilité. Le premier appel d'une heure est inclus par apprenant. Les suivants sont à 15 €/h, réglés avant réservation.

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Avant l'inscription, le référent handicap étudie avec vous les adaptations de supports, de rythme ou d'accompagnement. Pour une intervention sur place, précisez vos besoins de déplacement et le lieu afin de vérifier ensemble les conditions d'accueil. Contacter le référent handicap · contact@fopacademy.com

ACCÈS À LA FORMATION

Inscription en ligne pour un individuel, un professionnel ou une entreprise. Accès après confirmation du paiement, ou validation de l'accord écrit de subrogation OPCO et règlement du reste à charge éventuel. En entreprise, chaque salarié accepte son invitation personnelle.

MODALITÉS ET ÉVALUATION

Étude de situations de restaurant, entraînement individuel et vérification des acquis dans votre espace apprenant.