

# Techniques de cuisson sous vide et traditionnelle, Service en salle et vente additionnelle en restauration

*Pour plus d'information sur cette formation, merci de contacter notre responsable pédagogique à l'adresse mail : [maformation@kalyane.com](mailto:maformation@kalyane.com)*

## DOMAINE

Cuisine

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Représenter la structure gustative d'une recette et d'un plat
- Créer des recettes nouvelles à partir des mécanismes de la créativité culinaire
- Réaliser des plats avec des contraintes de produits, de prix ou de couleurs
- Maîtriser les bases de la technique sous vide et faire face à ses impératifs précis en termes de goût et d'hygiène alimentaire
- Organiser la production pour un rendement optimal grâce à l'établissement de tableaux de bord synthétiques et fonction du matériel à disposition
- Réaliser des recettes de cuisine sous vide en dégageant tout l'intérêt nutritionnel et organoleptique de ce procédé
  
- Maîtrise des 7 étapes de la qualité d'un service
- "Vendre" les différents produits de la carte et des menus
- Réaliser des "ventes additionnelles" : entrées, vins, desserts, cafés
- Avoir une bonne organisation de travail
- Participer à la gestion des personnels et des stocks
- Gérer la relation client



## PUBLIC CIBLE

Cuisinier, second de cuisine, commis de cuisine

## PRÉREQUIS

Aucun

## PROGRAMME

### PARTIE 1 - La cuisine traditionnelle

- Appréhender la notion de créativité culinaire
- Définition de la créativité culinaire
- Le principe des cinq sens dans la créativité
- La définition du goût et le schéma du goût
- Réalisation de schémas de recettes d'après un thème demandé
- Les couleurs en créativité culinaire
- Recherches de produits par couleurs
- Les accords de couleurs
- La présentation de vos plats et/ou produits
- Le principe de saisonnalité dans la créativité culinaire
- Elaboration de tableaux de saisons de produits
- Réalisation de recettes théoriques en intégrant les derniers apports
- La mercuriale
- Remise de mercuriale aux stagiaires
- Réalisation avec les derniers apports en fonction d'un coût maximum
- Production de recettes à partir du thème de votre restaurant
- Les créations de nouvelles présentations des entrées, plats et desserts avec des produits de saison
- La rentabilité, la gestion et la créativité des cuisiniers
- Les assiettes : entrées chaudes et froides



- Les plats cuisinés et les grandes assiettes
- L'utilisation de la vaisselle pour la présentation
- Les créations à base de légumes
- Les contraintes opérationnelles : le temps, l'espace et les ratios
- La mise en pratique de la créativité autour de la décoration des plats
- La création de plats du jour à bon ratio
- Les techniques et la mise en œuvre des cuissons
- La valorisation des produits et les différentes marinades
- La gestion des stocks et produits à passer
- La présentation et la dégustation
- Les techniques de valorisation
- La transmission : les techniques de communication

## **PARTIE 2 - La cuisson sous vide**

- Présentation de la technique de la cuisine sous vide
- Les avantages de la cuisine sous vide et des cuissons contrôlées
- Les intérêts organoleptique, nutritionnel
- La réglementation spécifique à la cuisine sous vide
- Rappel de la réglementation relative aux plats élaborés à l'avance (les PEA)
- Les délais de conservation et les opérations de traçabilité
- Les consignes de sécurité
- Expérimentation (techniques démonstratives) des matériels appropriés à la cuisine sous vide
- Découverte du petit matériel et des techniques de mise sous vide
- Les poches et leurs caractéristiques
- Les températures de cuisson
- Les principes de cuissons contrôlées
- Les petits accessoires
- L'organisation de la production et le plan de progression
- Tableau de travail de la cuisson sous vide
- Autres tableaux synthétiques du plan de progression de la production
- Démonstrations et expérimentation des principes du sous vide
- L'aromatisation



- La concentration
- Le mode opératoire des cuissons avant mise sous vide
- Les préparations préalables des produits par grandes familles
- Les différentes tailles et autres préparations spécifiques à la cuisine sous vide
- Travail sur les fiches techniques et les processus de fabrication pour réaliser des plats
  
- Accueil : accueil téléphonique, accueil à l'arrivée du client
- Accompagnement et installation à table, prise de commande
- Proposition des suggestions (plat du jour, menus, vins, etc.)
- Service des entrées, plats, desserts et boissons
- Remise de l'addition, remerciements, salutation au départ du client
- Gestion des requêtes et remarques
- Acquérir les techniques de vente
- Les techniques de service à la disposition des ventes additionnelles
- Savoir bien identifier les différents types de clientèle
- Savoir s'adapter à tout type de clientèle en devançant ses désirs
- Maitriser son offre
- Les différents modes de communication
- Maitriser les suggestions et les éléments qui donnent envie
- Développer, argumenter et dynamiser son offre
- Traiter les objections
- Prévenir et maitriser les situations à risques
- Comment réagir en cas de conflit
- La fidélisation
- Apprendre à mieux connaître son propre fonctionnement et celui des autres au quotidien dans la relation de vente client
- Découvrez les besoins de votre client sans oublier ses habitudes
- S'entraîner à l'écoute active par les techniques de questionnement et de reformulation : découvrir les besoins et les habitudes du client afin de l'orienter vers le bon produit
- La reformulation comme outil de valorisation
- Savoir conclure une vente
- S'entraîner pour agir et faire agir autrement en fonction du type de clients et du type de produits



- La vente additionnelle par la vente de produits complémentaires au client
- Jeux de rôle :
  - Client qui veut un produit mais n'a pas d'idée précise
  - Comment vendre le plat du jour
  - Comment vendre plus de vin
  - Comment vendre les desserts
  - Comment vendre un apéritif
  - Le client qui veut un produit précis sans s'intéresser aux autres produits
- La vente additionnelle autrement : mon client m'apporte de nouveaux clients
- Jeu de rôle : le client d'affaire qui pourrait être aussi un acteur de la vie locale (repas associatifs, etc.)

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Apport théorique sur les produits : caractéristiques, où, quand et comment acheter
- Les stagiaires réalisent eux-mêmes les recettes avec l'aide du chef
- Dégustation et auto-critique, analyse sensorielle de chaque recette
- Un support pédagogique est remis à chaque participant

## MODALITÉS DE FORMATION

Présentiel

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

QCM et attestation de fin de stage

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS

Fiche d'appréciation remise au participant à la fin de chaque module de formation

**LIEU DE FORMATION** : sur site client





CONSEIL & FORMATION

KALYANE CONSULTING  
tél: 01 76 38 06 19  
formation@kalyane.com  
www.kalyane-consulting.com

**DURÉE** : 63 heures soit 9 journées

**HORAIRES DES SESSIONS** : 9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30

**PRIX** : 8910 euros

*NOTE : Si vous, ou l'un(e) de vos salarié(e)s, est une personne en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, Mr Rudy Cohen à l'adresse mail : [referenthandicap@kalyane.com](mailto:referenthandicap@kalyane.com)*

