



L'Académie de l'Art de vivre

Votre interlocuteur :
Ombeline Benoit du Rey
01 83 62 14 60
obdr@hautdeforme.fr

FORMATION BARMAN ET METIERS DU BAR

Programme de formation Barman

- 1) Connaissance de la carte des boissons.
- 2) Les produits. Histoire et utilisations.
- 3) Le bar, les différents espaces, le matériel.
- 4) Savoir préparer un cocktail et le présenter.
- 5) Argumenter un cocktail. Vendre son produit.
- 6) Entretien du matériel et de l'espace, procédures d'ouverture et de fermeture du bar.
- 7) Le métier de barman. Présentation, comportement, relation client.

Durée totale de la formation : 4 jours.

Tarif formation : 500 euros HT/jour soit 1680euros HT/4 jours

1 participant mini. 3 maxi.

1) Connaissance de la carte des boissons

DUREE : 3 heures

PUBLIC : Barmen, Chefs de rangs, managers.

LIEU DE LA FORMATION : Centre de formation ou établissement type.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 1 à 3

OBJECTIFS : Comprendre une carte de boissons afin de mieux vendre les produits.

OUTILS PEDAGOGIQUES : Cartes de cocktails, jeux de rôles, mise en situation de service.

a : Présentation générale d'une carte de cocktails. Organisation et formulation.

b : Ordre logique d'une carte de boissons. Apéritifs, cocktails, digestifs, softs, vins, eaux, cafétérie.

c : Choisir une gamme d'apéritif, et une offre de grignotage correspondante. Savoir proposer aux clients une offre de grignotage en fonction de leur commande boissons.

d : Choisir une gamme de cocktails en fonction de la typologie de l'établissement.

Les différents types de cocktails, les tarifs et les recettes.

e : Organisation de la gamme des cocktails, par famille, par recette. Equilibrer la présence des alcools, proposer une gamme sans alcool attrayante

f : Eaux et vins, savoir composer avec les plats proposés. Introduction aux vins.

L'importance des eaux, la sélection des vins, quels vins proposer au verre.

g : Au-delà des cafés, les thés, les cocktails à base de café, les thé glacés. Rendre attrayante une carte de boissons chaudes. Les différentes utilisations du café. Le café comme ingrédient de cocktails after dinner.

2) Les produits, histoire et utilisation

DUREE : 3 heures.

LIEU DE LA FORMATION : Centre de formation ou établissement type.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : de 1 à 3

OBJECTIFS : Connaître les produits afin de mieux les vendre et de répondre au client.

OUTILS PEDAGOGIQUES : Produits, fiches techniques des produits de l'établissement.

a : Les différents alcools, de la liqueur aux spiritueux.
Les principales différences entre les différentes familles d'alcool.

b : Origine des principaux alcools, whiskys, vodkas, gins, rhums.
Méthode de fabrication et historique des grandes marques principalement utilisées en CHR.

c : Les apéritifs, histoire et service.
Méthode de fabrication et historique des grandes marques principalement utilisées en CHR.

d : Les digestifs, histoire et service.
Méthode de fabrication et historique des grandes marques principalement utilisées en CHR.

e : Sirops, crèmes, et bitter aromatiques.
Les autres liquides. Leurs utilisations, leurs intérêts.

f : Savoir goûter les alcools et en parler.
Déguster un alcool, ses arômes, ses goûts. Le cas particulier de la vodka.

3) Le bar, les différents espaces, le matériel

DUREE : 4 heures

PUBLIC : Barmen

LIEU DE LA FORMATION : Site, ou établissement type.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 1 à 3

OBJECTIFS : Connaître l'espace bar, savoir l'organiser et l'optimiser.

OUTILS PEDAGOGIQUES : Mise en situation.

a : Le comptoir, organisation et présentation.
Le comptoir, un espace soigné à l'usage du client

b : Le poste de travail, organisation et présentation.
Rendre fonctionnel son poste de travail, le garder propre et organisé.

c : L'arrière comptoir, les étagères.
Trouver l'équilibre entre l'esthétique et la fonctionnalité.

d : Les espaces bar invisibles. Caves, offices.
Organisation, rangement, propreté.

f : Le matériel du barmen, outils et ustensiles.
Tenue, shaker, limonadier, couteaux.

g : Le matériel du bar.
Mixer, blender, cafétérie, machine à glace, à glace pilée, pilon, doseurs.

4) Savoir préparer un cocktail et le présenter.

DUREE : 4 heures

PUBLIC : Barmen

LIEU DE LA FORMATION : Site ou établissement type.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 1 à 3

OBJECTIFS : Apprendre la gestuelle du barman afin d'optimiser son travail, savoir élaborer un cocktail et le présenter. Quel verre choisir, quelle décoration.

OUTILS PEDAGOGIQUES : fiches techniques des cocktails. Mise en situation.

a : Savoir utiliser un shaker.
La gestuelle, les règles de base.

b : Le dosage.
La gestuelle, les règles de base.

c : Emplacement du matériel et des produits en fonction de la carte des boissons.
Optimiser l'espace, avoir les produits à portée de main pour limiter les mouvements et les déplacements.

d : Choix de la verrerie adaptée aux cocktails.
Quel verre choisir pour quel cocktail. Les verres traditionnels.

f : Choix d'une décoration. Création des décorations basiques.
Quelles décorations pour quels cocktails. Initiation basique à la découpe des fruits.

g : La présentation du cocktail au client, sur le comptoir.
Savoir présenter un cocktail au client.

5) Argumenter un cocktail, vendre son produit.

DUREE : 3 heures.

PUBLIC : Barmen, Chefs de rangs.

LIEU DE LA FORMATION : Centre de formation ou établissement type.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : De 1 à 3

OBJECTIFS : Savoir parler de ses produits, savoir les vendre et les recommander.

OUTILS PEDAGOGIQUES : Mise en situation, jeu de rôles.

a : Savoir proposer un cocktail.
Exemple, le cocktail du jour.

b : Savoir orienter le choix d'un client.
Vendre tel ou tel produit. En quelques mots.

c : Décliner les offres par familles.
En fonction de l'heure, du lieu, du client.

d : Apprendre à connaître rapidement le client afin de le conseiller au mieux.
Quels cocktails pour quels clients.

f : Parler de son cocktail.
Son histoire, sa fabrication, son goût et son imaginaire.

g : Proposer un second cocktail.
S'informer de la satisfaction du client. Proposer un cocktail différent mais dans le même registre (ou pas).

6) Entretien du matériel et de l'espace. Procédures d'ouverture et de fermeture.

DUREE : 2 heures en ouverture. 2 heures en fermeture

PUBLIC : Barman

LIEU DE LA FORMATION : Site ou établissement type.

OUTILS PEDAGOGIQUES : Mise en situation, jeu de rôles.

OBJECTIFS : Savoir utiliser le matériel, l'entretenir, ouvrir et fermer son bar.

a : Préparation du matériel avant ouverture du bar à la clientèle.
Vérifier la mise en place des produits, la présence et l'état du matériel.

b : Préparation du comptoir.
Rendre son comptoir attractif et avenant.

c : Entretien quotidien du matériel et de l'espace bar (parquet, frigos).
Les nettoyages quotidiens, les nettoyages hebdomadaires.

d : Les normes d'hygiène obligatoire au bar.
Fifo, filmage, dates.

e : Procédure d'ouverture type.
L'ouverture type d'un bar. Points de contrôles.

f : Procédure de fermeture type.
La fermeture type d'un bar. Points de contrôles.

7) Le métier de barman, présentation, comportement, relation client.

DUREE : 3 heures.

PUBLIC : Barmen

LIEU DE LA FORMATION : Centre de formation

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 1 à 3

OBJECTIFS : Présenter le métier de barman, les évolutions, le comportement, l'état d'esprit.

OUTILS PEDAGOGIQUES : jeu de rôles,

a : Le barman, son rôle et l'image que l'on en a.

L'histoire du barman, les différents types de barman (hôtels, clubs, discothèques, bar à cocktails).

b : L'aspect général du barman, hygiène, présentation, la notion d'accueil du client.

Sa tenue, l'hygiène corporelle et vestimentaire, l'attitude et l'accueil.

c : Comportement durant les heures de travail, seul, avec ses collègues. Les situations de conflits avec les collègues.

d : La relation avec le client, intime mais courtois.

« Le barman sait tout, voit tout, entend tout, mais ne dis jamais rien ». Les conflits avec un client.

e : La carrière de barman, l'évolution vers un poste de chef barman
Le sens des responsabilités, obéir et savoir prendre des initiatives.

f : Le métier de chef barman.

Management d'une équipe, gestion des stocks du bar, animer l'équipe et le bar.