



Gestion de restaurant : maîtrisez vos coûts, boostez votre rentabilité et offrez une expérience client irréprochable

Lien :

<https://afrique-formation.com/formation/gestion-de-restaurant-maitrisez-vos-couts-boostez-votre-rentabilite-et-offrez-une-experience-client-irreprochable>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
HR03

 CATÉGORIE
**Management,
Rentabilité et
Durabilité**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Maîtriser la gestion globale d'un point de restauration
- ✓ Optimiser les coûts et améliorer la rentabilité
- ✓ Organiser efficacement les équipes et les opérations
- ✓ Garantir la qualité de service et la satisfaction client
- ✓ Respecter les normes d'hygiène et de sécurité alimentaire
- ✓ Développer l'activité commerciale
- ✓ Piloter la performance grâce aux indicateurs clés
- ✓ Améliorer en continu les résultats de l'établissement

POUR QUI ?

- ✓ Responsables de restaurant
- ✓ Gérants et exploitants
- ✓ Chefs de salle et chefs de cuisine
- ✓ Entrepreneurs en restauration
- ✓ Responsables d'unités de restauration collective
- ✓ Toute personne souhaitant gérer ou optimiser un point de restauration

Afrique Formation



Programme détaillé

1 / Introduction à la gestion d'un point de restauration

- Enjeux du secteur de la restauration
- Rôle et responsabilités du gestionnaire
- Objectifs de performance et de rentabilité

2 / Organisation et pilotage de l'activité

- Structuration des équipes (cuisine / salle)
- Répartition des tâches et responsabilités
- Gestion des plannings

3 / Gestion des approvisionnements

- Sélection des fournisseurs
- Gestion des commandes et des stocks
- Maîtrise des coûts matières

4 / Hygiène et sécurité alimentaire

- Respect des normes HACCP
- Bonnes pratiques d'hygiène
- Gestion des contrôles sanitaires

5 / Élaboration de l'offre et gestion de la carte

- Construction d'une carte rentable
- Analyse des ventes (menu engineering)
- Adaptation aux attentes clients

6 / Gestion financière et rentabilité

- Calcul des coûts et marges
- Suivi du chiffre d'affaires
- Analyse des indicateurs financiers

7 / Relation client et qualité de service

- Accueil et expérience client
- Gestion des réclamations
- Fidélisation de la clientèle

8 / Management des équipes

- Motivation et leadership
- Gestion des conflits
- Formation et montée en compétences

9 / Marketing et développement de l'activité

- Stratégie commerciale locale
- Communication et réseaux sociaux
- Développement du chiffre d'affaires

10 / Pilotage et amélioration continue

- Suivi des KPI (performance, qualité, rentabilité)
- Mise en place d'actions correctives

- Optimisation continue des opérations

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 07 au 11 Sep. 2026

 Présentiel -

 02 au 06 Nov. 2026

 Présentiel -

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@afrique-formation.com

 **Web** : <https://www.afrique-formation.com>