

**CALENDRIER DE NOS FORMATIONS INTER-ENTREPRISES - Janvier à Avril 2021**

Toutes nos formations sont également proposées en intra-entreprise

4 personnes minimum pour l'ouverture d'une session inter-entreprises et 8 personnes maxi par session



Thématiques	Durée	sept-21	oct-21	nov-21	déc-21
<b>TECHNIQUES CULINAIRES</b>					
Le sous-vide dans tous ces états, de la cuisson à la conservation	AKTO 1 jour		1er oct.		13 déc.
Equilibre nutritionnel en snacking Fooding	AKTO 2 jours	23 et 24 sept.			9 et 10 déc
Créer une gamme de plats complets pour développer sa vente à emporter	AKTO 2 jours	27 et 28 sept.		15 et 16 nov.	
Maîtriser la réalisation d'entremets de 8 à 200 portions	AKTO 2 jours	13 et 14 sept.		29 et 30 nov.	
Les recettes de grand-mère, retour aux sources	2 jours				
Les hamburgers et salades faits maison	2 jours				
<b>SOMMELLERIE</b>					
Savoir composer et vendre sa carte des vins	2 jours				
Savoir travailler le vin au verre	AKTO 1 jour		18 oct.		14 déc.
<b>REGLEMENTAIRES</b>					
Hygiène alimentaire (HACCP)	AKTO 2 jours		4 et 5 oct.		16 et 17 déc.
Allergènes	AKTO 1 jour	20 sept.		8 nov.	
Permis de former	AKTO 2 jours	31 août et 1er sept		2 et 3 nov.	22 et 23 nov.
Permis de former (mise à niveau)	AKTO 1 jour	2 sept.	28 oct.		6 déc.
L'Evaluation des Risques professionnels et réalisation du Document Unique	AKTO 1 jour		14 oct.		14 déc.
<b>SERVICE / VENTE</b>					
Un service fluide et organisé	AKTO 2 jours			16 et 17 nov.	
Un service en salle efficace et accueillant	AKTO 2 jours		25 et 26 oct.		
<b>MANAGEMENT - RESSOURCES HUMAINES</b>					
Management de proximité	AKTO 2 jours	27 et 28 sept.	21 et 22 oct.	29 et 30 nov.	20 et 21 déc.
Les incontournables de la fonction RH	AKTO 2 jours	15 et 16 sept.	11 et 12 oct.	15 et 16 nov.	13 et 14 déc.
Recruter, motiver et fidéliser ses salariés	2 jours				
<b>RELATION CLIENT - QUALITE DE SERVICE</b>					
Les fondamentaux de l'accueil	2 jours				
Une relation client de confiance	AKTO 1 jour	10 sept.		12 nov.	
Créer, promouvoir et valoriser un événement	2 jours				
<b>GESTION</b>					
Redynamiser son établissement pour augmenter son CA	AKTO 1 jour		11 oct.		8 déc.
Optimiser la rentabilité de son établissement	AKTO 1 jour	29 sept.		25 nov.	
<b>BUREAUTIQUE - COMPETENCES NUMERIQUES - E REPUTATION</b>					
Le web et le E-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires	3 jours		Dates à votre convenance à définir		
Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique	2 jours		Dates à votre convenance à définir		
Les fondamentaux du digital, des réseaux sociaux et de l'E-réputation	2 jours		Dates à votre convenance à définir		
Des outils bureautiques pour mieux gérer au quotidien	AKTO 2 jours		Dates à votre convenance à définir		
Tarifs négociés AKTO FAFIH, AKTO OPCALIA, AGEFICE, OCAPIAT	AKTO				

AKTO  
 Pour toute inscription ou renseignement complémentaire, n'hésitez pas à contacter votre Chargé d'Affaires ou appeler le 09.70.99.16.98 / contact@afcgroupe.fr

