

## **INSTITUT PAUL BOCUSE**

### **Bac+3 – Diplôme en Management International des Arts culinaires**

<b>REFERENTIEL D'ACTIVITE</b>	<b>REFERENTIEL DE CERTIFICATION</b>
ACTIVITE 1 : Gérer et contrôler la production culinaire	Organiser, concevoir, réaliser Communiquer, argumenter, motiver Contrôler, mesurer la performance Anticiper, décider Innover, entreprendre
ACTIVITE 2 : Définir et mettre en œuvre l'offre de restauration et l'expérience client	
ACTIVITE 3 : Manager ses équipes	
ACTIVITE 4 : Analyser et piloter la performance économique	

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<b>ACTIVITE 1 : Gérer et contrôler la production culinaire (1/4)</b>				
<b>Tâche 1.1</b>  ○ gestion des approvisionnements (achats, conditionnement, stockage des marchandises)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- maîtriser les caractéristiques et propriétés des produits : organoleptiques, saisonnalité, conditions d'approvisionnement, conservation et transformation</li> <li>- identifier et classer les différentes gammes de produits et les technologies associées</li> <li>- identifier les besoins en termes de produits à acquérir</li> <li>- maîtriser la gestion des approvisionnements (supply chain management)</li> <li>- appliquer et faire appliquer les procédures de contrôle des marchandises (qualitatif, quantitatif et économique)</li> <li>- appliquer et faire appliquer les règles d'hygiène et normes HACCP</li> <li>- maîtriser l'utilisation des logiciels informatiques pour gérer les achats et les stocks</li> </ul>	<b>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</b> - dresser l'inventaire des stocks et recenser les besoins - organiser les entrées et sorties des marchandises dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire	<u>Dans le cadre de la formation</u>  - Mise en situation professionnelle dans le cadre des restaurants d'application et au sein du service achat de l'Institut - Examens pratiques - Projets individuels et de groupe - Mise en application pratique des menus - Exercices d'application pratique intégré au dossier de fin d'études 'création d'entreprise' - Études de cas - Selon les cas, mission de stage en entreprise  <u>Dans le cadre de la VAE</u>  A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité	<b>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</b> - l'inventaire permet d'identifier les stocks et les besoins - les bons de commandes, de livraison et de sortie sont conformes aux attendus - la procédure informatisée est maîtrisée
		<b>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</b> - Sélectionner les fournisseurs - négocier avec les fournisseurs		<b>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</b> - les offres sont analysées et sélectionnées sur la base des critères définis (qualité, délai, coût..)
		<b>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</b> - contrôler la réception des marchandises, la conformité du stockage et du conditionnement - contrôler et valoriser les mouvements de stocks - calculer les consommations et pertes		<b>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</b> - les procédures de réception, contrôle des marchandises, conditionnement et stockage sont respectées selon les critères d'exigence définis et les règles d'hygiène HACCP - les approvisionnements sont valorisés et optimisés
		<b>ANTICIPER, DECIDER</b> - recenser les besoins en marchandises - commander les marchandises en fonction des besoins et du budget		<b>ANTICIPER, DECIDER</b> - les marchandises sont commandées en fonction des besoins de production, la gestion des stocks est maîtrisée

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION			
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION	
<b>ACTIVITE 1 : Gérer et contrôler la production culinaire (2/4)</b>					
<p><u>Tâche 1.2</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>conception de l'offre de restauration (cartes et menus)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>maîtriser les principes du menu ingéniering et du principe d'Omnes</li> <li>créer et élaborer les fiches techniques de fabrication</li> <li>adapter l'offre au concept du restaurant et aux attentes de la clientèle</li> <li>mettre en accord les mets et les vins,</li> <li>maîtriser le vocabulaire de l'analyse sensorielle</li> <li>appliquer les règles de la nutrition et de l'équilibre alimentaire</li> <li>traduire les plats en anglais</li> <li>maîtriser l'utilisation des outils bureautique</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>concevoir une carte et des menus en cohérence avec le concept du restaurant et dans le respect des coûts marchandises fixés</li> <li>élaborer les fiches techniques correspondantes aux recettes</li> <li>proposer un accord mets et boissons</li> <li>calculer les prix de revient et déterminer les prix de vente</li> </ul>	<p><u>Dans le cadre de la formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mise en situation professionnelle dans le cadre des restaurants d'application et au sein du service achat de l'Institut</li> <li>Examens pratiques</li> <li>Projets individuels et de groupe</li> <li>Mise en application pratique des menus</li> <li>Exercices d'application pratique intégré au dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> <li>Études de cas</li> <li>Selon les cas, mission de stage en entreprise</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>l'offre est cohérente au concept du restaurant</li> <li>les produits utilisés sont de qualité, conformes à la saisonnalité, leur origine est traçable</li> <li>l'équilibre alimentaire et les spécificités gustatives sont pris en compte</li> <li>les fiches techniques sont fiables</li> <li>les calculs sont justes et le prix de vente est pertinent</li> <li>l'association des saveurs et textures est pertinente</li> </ul>	
		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>organiser la relation et l'information sur la nouvelle offre avec les autres services (achats, salle notamment)</li> <li>valoriser un plat, une carte auprès d'un client en utilisant les principes de l'analyse sensorielle</li> </ul>		<p><u>Dans le cadre de la VAE</u></p>	<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les documents présentés sont clairs et compréhensibles par tous.</li> <li>les outils de bureautique sont maîtrisés</li> </ul>
		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>planifier le temps nécessaire à la conception de l'offre en intégrant les essais culinaires</li> </ul>		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>la proposition est rendue dans les délais. Les ajustements éventuels ont été pris en compte et l'offre peut être mise en place</li> </ul>	
		<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>démontrer sa créativité esthétique</li> <li>prendre en considération les choix alimentaires des clients</li> <li>intégrer la brigade à la démarche pour créer une dynamique de projet collectif</li> </ul>		<p>A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité</p>	<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les recettes proposées sont originales tout en restant simples et facilement réalisables</li> <li>elles sont adaptables aux contraintes alimentaires des clients</li> <li>le choix des contenants valorise la présentation des mets</li> </ul>

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<b>ACTIVITE 1 : Gérer et contrôler la production culinaire (3/4)</b>				
<u>Tâche 1.3</u>  <ul style="list-style-type: none"> <li>organisation de la production culinaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- appliquer de manière appropriée les différentes techniques culinaires, gammes de produits et technologies innovantes</li> <li>- maîtriser l'utilisation des différents équipements traditionnels et digitaux</li> <li>- créer, rédiger et expliquer les fiches techniques de fabrication</li> <li>- planifier les tâches et veiller à la bonne organisation des postes de travail</li> <li>- planifier les effectifs en fonction des besoins de production et des compétences</li> <li>- maîtriser les coûts de fabrication et respecter les produits</li> <li>- appliquer et faire appliquer les règles d'hygiène et normes HACCP</li> <li>- mettre en œuvre les principes du développement durable</li> <li>- communiquer en anglais avec la brigade</li> </ul>	<b>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- organiser son poste de travail de manière méthodique et rationnelle en situation de préparations préliminaires et de production</li> <li>- réaliser de manière autonome, les phases de préparation, cuisson et dressage des assiettes selon les règles de présentation définies</li> <li>- participer, coordonner et superviser la production au sein de la brigade et les opérations de nettoyage</li> </ul>	<u>Dans le cadre de la formation</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en situation professionnelle dans le cadre des restaurants d'application et au sein du service achat de l'Institut</li> <li>- Examens pratiques</li> <li>- Projets individuels et de groupe</li> <li>- Mise en application pratique des menus</li> <li>- Exercices d'application pratique intégré au dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> <li>- Études de cas</li> <li>- Selon les cas, mission de stage en entreprise</li> </ul>	<b>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la mise en place est réalisée conformément aux impératifs de production</li> <li>- les technologies innovantes sont utilisées à bon escient</li> <li>- les plats sont réalisés dans les délais, conformément aux fiches techniques et aux règles de l'art</li> <li>- les méthodes de nettoyage et les produits utilisés sont conformes aux règles d'hygiène et normes HACCP</li> </ul>
		<b>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- expliquer les recettes et leur complexité éventuelle à partir des fiches techniques et à l'appui des produits et techniques à utiliser</li> <li>- créer un climat de confiance</li> <li>- créer le lien avec la salle durant le service</li> </ul>	<u>Dans le cadre de la VAE</u>  A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité. Si nécessaire, observation en milieu professionnel	<b>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les messages oraux en français et en anglais sont clairement exprimés et reformulés si nécessaire</li> <li>- les annonces sont bien comprises et exprimées à bon escient</li> <li>- la relation au sein de la brigade est harmonieuse</li> </ul>
		<b>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- vérifier et rectifier en cas de besoin, la conformité des préparations</li> <li>- analyser les coûts de fabrication et proposer les ajustements nécessaires</li> <li>- contrôler la gestion des fluides et des déchets dans une optique de développement durable</li> </ul>	<b>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les assiettes sont conformes aux standards définis</li> <li>- les ratios sont respectés et les pertes sont limitées</li> <li>- les résultats économiques sont valorisés et optimisés</li> </ul>	

		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- planifier les effectifs</li> <li>- préparer les commandes de marchandises</li> </ul>		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les effectifs sont organisés conformément aux impératifs de production</li> <li>- les bons de commande « économat » sont justes</li> </ul>
REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
ACTIVITE 1 : Gérer et contrôler la production culinaire (4/4)				
<p><u>Tâche 1.4</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>optimisation des outils de production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- organiser et superviser la maintenance des équipements</li> <li>- aménager les espaces en appliquant les principes de marche en avant et d'ergonomie,</li> <li>- identifier et choisir les modes d'énergie et de gestion des fluides</li> <li>- faire appliquer la réglementation des ERP (établissements recevant du public)</li> <li>- respecter et faire respecter l'environnement en choisissant des outils et méthodes du développement durable en restauration tels que la gestion des fluides et des déchets</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- concevoir un plan d'aménagement d'une cuisine en respectant les circuits 'marchandises, personnels, déchets'</li> <li>- sélectionner les équipements et matériels</li> <li>- comparer les énergies utilisables</li> </ul>	<p><u>Dans le cadre de la formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- projets de groupe autour d'une étude de cas et soutenance orale.</li> <li>- exercices d'application pratique intégré au dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> <li>- mise en situation professionnelle dans le cadre des restaurants d'application de l'Institut</li> <li>-</li> </ul> <p><u>Dans le cadre de la VAE</u> A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité</p>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le plan proposé respecte les règles et obligations légales en vigueur</li> <li>- le choix des équipements et des modes d'énergie est en cohérence avec les besoins liés à la production culinaire</li> </ul>
		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- vérifier la bonne utilisation et le bon état de fonctionnement des installations et équipements</li> <li>- analyser les consommations d'énergie et proposer si nécessaire, une utilisation appropriée des équipements et des fluides</li> <li>- réduire la production des déchets et contribuer à la protection de l'environnement</li> </ul>		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- en pratique, les équipements sont utilisés avec soin et dans un souci d'économie d'énergie</li> <li>- les solutions proposées pour contribuer au développement durable sont pertinentes</li> </ul>
		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- prévoir le planning d'entretien des équipements et de rénovation des installations</li> <li>- prévoir le budget nécessaire à l'entretien et aux investissements</li> </ul>		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les tableaux de bord sont clairs et cohérents</li> <li>- les budgets sont fiables</li> </ul>

		INNOVER, ENTREPRENDRE - intégrer les technologies innovantes et les énergies renouvelables		INNOVER, ENTREPRENDRE - la démarche prend en considération les avancées technologiques en cuisine et les principes du développement durable
--	--	---	--	--

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<b>ACTIVITE 2 : Définir et mettre en œuvre l'offre de restauration et l'expérience client (1/3)</b>				
<u>Tâche 2.1</u>  • analyse du marché et de ses composantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- analyser et interpréter les nouvelles composantes du marché de la restauration</li> <li>- comprendre et interpréter les données de segmentations psychographique de la clientèle</li> <li>- adapter l'offre de restauration en intégrant les spécificités du marché et de ses tendances</li> <li>- identifier et analyser l'environnement concurrentiel</li> <li>- appliquer les techniques et outils de l'étude de marché et de sa segmentation</li> </ul>	<b>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- conduire une étude de marché               <ul style="list-style-type: none"> <li>. identifier les sources d'information</li> <li>. déterminer l'échantillon</li> <li>. concevoir les outils de collecte et d'analyse des données</li> <li>. traiter les données et interpréter les résultats</li> </ul> </li> <li>- interpréter les données et analyser les composantes psychographiques du marché</li> </ul>	<u>Dans le cadre de la formation</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Application pratique des acquis théoriques</li> <li>- Études de cas sur le terrain</li> <li>- Tests écrits et mise en application pratique des acquis théoriques</li> <li>- Études de cas</li> <li>- Mise en application pratique dans le cadre d'événements internes</li> <li>- Dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> <li>- Selon les cas, mission de stage en entreprise</li> </ul>	<b>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les spécificités du marché de la restauration au niveau national et international sont comprises</li> <li>- la méthodologie adoptée pour conduire une étude de marché est ordonnée et structurée</li> <li>- les segmentations de clientèle sont croisées avec les composantes psychographiques</li> <li>- les outils et méthodes d'enquête pour une étude qualitative et quantitative sont maîtrisés</li> <li>- le traitement des données permet des résultats fiables</li> <li>- l'analyse des résultats apporte des éléments de réponse aux enjeux du projet</li> </ul>
		<b>ANTICIPER, DECIDER</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les tendances et innovation du marché de la restauration</li> </ul>	<u>Dans le cadre de la VAE</u>  A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité	<b>ANTICIPER, DECIDER</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les méthodes de veille et de benchmarking choisies donnent une bonne vision des tendances et développements possibles du secteur</li> <li>- les tendances sont identifiées et permettent de repérer ou imaginer de futurs concepts</li> </ul>

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<b>ACTIVITE 2 : Définir et mettre en œuvre l'offre de restauration et l'expérience client (2/3)</b>				
<p><u>Tâche 2.2</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mise en œuvre d'une stratégie de marketing mix et de marketing digital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>définir produit, service, marque et identité visuelle en restauration</li> <li>déterminer une politique de prix</li> <li>adapter le prix et optimiser les ventes selon les principes du revenue management</li> <li>choisir les circuits de distribution classique et de e-distribution en fonction des cibles visées</li> <li>promouvoir et commercialiser son offre de restauration</li> <li>maîtriser l'utilisation des outils du e-marketing et de la communication digitale</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>élaborer un plan marketing dans une perspective innovante et en lien avec le 'monde connecté'</li> <li>caractériser les éléments d'ambiance, décors, santé et plaisir attendus par le client</li> </ul>	<p><u>Dans le cadre de la formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Application pratique des acquis théoriques</li> <li>Études de cas sur le terrain</li> <li>Tests écrits et mise en application pratique des acquis théoriques</li> <li>Études de cas</li> <li>Mise en application pratique dans le cadre d'événements internes</li> <li>Dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> <li>Selon les cas, mission de stage en entreprise</li> </ul> <p><u>Dans le cadre de la VAE</u></p> <p>A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité</p>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les options stratégiques par rapport au produit, au prix, à la distribution et à la commercialisation sont pertinentes</li> <li>le plan d'action s'inscrit dans le courant de l'innovation et de la communication digitale</li> <li>le budget prévisionnel est cohérent</li> </ul>
		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>présenter de manière synthétique à l'écrit et à l'oral le projet de plan marketing</li> <li>valoriser et défendre son projet</li> </ul>		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>la présentation est structurée, dynamique et convaincante dans le fond et la forme</li> <li>elle est le reflet d'un projet maîtrisé et novateur</li> </ul>
		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>élaborer des tableaux de bord de suivi-contrôle des actions et des dépenses</li> <li>identifier les indicateurs de performance pour chaque axe du marketing MIX</li> <li>optimiser les budgets grâce à une vision consolidée des dépenses marketing</li> </ul>		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les tableaux de bord proposés donnent une vision consolidée des actions à piloter</li> <li>les indicateurs de performance sont pertinents et réalistes</li> </ul>
		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>intégrer la notion de risque</li> <li>veiller à la e-reputation</li> <li>décider des solutions alternatives</li> </ul>		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>le plan marketing prévoit des solutions médianes</li> <li>les limites du projet sont bien identifiées</li> </ul>
		<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>intégrer les technologies innovantes (e-marketing et ses dérivés notamment)</li> <li>stimuler la créativité et l'esprit entrepreneurial</li> </ul>		<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les idées apportent des nouveautés et/ou des améliorations susceptibles de générer de la valeur</li> <li>les moyens imaginés apportent des éléments de différenciation par rapport à la concurrence</li> </ul>

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<b>ACTIVITE 2 : Définir et mettre en œuvre l'offre de restauration et l'expérience client (3/3)</b>				
<p><u>Tâche 2.3</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>gestion de la relation avec le client</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- identifier et définir les typologies des clientèles</li> <li>- prendre en compte les comportements socioculturels des clients et les profils psychosociologiques</li> <li>- innover dans le domaine de la servuction (participation du client à l'offre de service)</li> <li>- maîtriser les techniques et technologies de CRM (Customer Relationship Management) pour fidéliser et développer sa clientèle à l'appui des nouvelles technologies digitales</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mettre en place une stratégie simple de (re)conquête et de fidélisation de la clientèle en s'appuyant sur les outils de communication digitale</li> <li>- créer une base de données « clients » et animer le réseau dans un environnement connecté</li> </ul>	<p><u>Dans le cadre de la formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Application pratique des acquis théoriques</li> <li>- Études de cas sur le terrain</li> <li>- Tests écrits et mise en application pratique des acquis théoriques</li> <li>- Études de cas</li> <li>- Mise en application pratique dans le cadre d'événements internes</li> <li>- Dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> <li>- Selon les cas, mission de stage en entreprise</li> </ul> <p><u>Dans le cadre de la VAE</u></p> <p>A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité</p>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la démarche proposée favorise une différenciation et une personnalisation de l'offre dans la gestion de la relation client</li> <li>- les sites internet dédiés à la restauration sont identifiés et utilisés à bon escient</li> <li>- les outils et applications mobiles sont choisis avec pertinence et maîtrise</li> </ul>
		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- installer un mode de communication et de relation privilégié avec le client et les prospects</li> <li>- utiliser les réseaux sociaux</li> </ul>		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'impact et les enjeux des outils et techniques de communication sont argumentés</li> <li>- les fondamentaux de la e-reputation sont intégrés</li> </ul>
		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- élaborer des tableaux de bord de suivi-contrôle des objectifs à atteindre tels que la satisfaction client, la qualité de service</li> <li>- identifier les indicateurs de performance qualitatifs et quantitatifs</li> </ul>		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les tableaux de bord proposés donnent une vision consolidée des objectifs à atteindre</li> <li>- les indicateurs de performance sont pertinents et réalistes</li> <li>- l'analyse des résultats démontre la compréhension du profil de ses clients</li> </ul>
		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- repérer les stratégies de CRM de la concurrence</li> <li>- choisir une politique de CRM en fonction des cibles visées et des technologies</li> </ul>		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la veille concurrentielle et le benchmarking apportent des éclairages utiles</li> <li>- le choix de la stratégie de relation client est inscrit dans les tendances et l'environnement connecté</li> </ul>
		<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- développer des idées nouvelles pour conquérir et/ou fidéliser les clients</li> <li>- utiliser les technologies innovantes</li> </ul>		<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les idées sont susceptibles d'augmenter la valeur du capital 'client' et de se différencier de la concurrence</li> </ul>

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<b>ACTIVITE 3 : Manager ses équipes (1/3)</b>				
<p><u>Tâche 3.1</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>gestion administrative du personnel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>élaborer un organigramme hiérarchique</li> <li>élaborer des plannings</li> <li>d'organisation</li> <li>appliquer la réglementation du travail et les fondamentaux du droit social</li> <li>choisir les contrats des salariés spécifiques à la restauration</li> <li>participer et/ou piloter les relations avec les syndicats</li> <li>organiser les modalités de recrutement du personnel de restauration</li> <li>proposer et/ou mettre en place une politique de rémunération en restauration</li> </ul>	<p><b>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>organiser le recrutement de la brigade conformément à l'organisation de l'entreprise et sa politique de rémunération</li> <li>rédiger les fiches de poste du personnel de la brigade</li> <li>appliquer la réglementation du travail en termes de contrat de travail, durée de travail, conditions de travail</li> </ul>	<p><u>Dans le cadre de la formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tests écrits et mise en application des acquis théoriques</li> <li>Études de cas</li> <li>Ludo pédagogie avec jeux de rôle, mises en situations</li> <li>Exposés d'après enquête et interview de professionnels</li> <li>Dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> </ul> <p><u>Dans le cadre de la VAE</u></p> <p>A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité</p>	<p><b>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les recrutements sont organisés dans le respect du processus, des règles de déontologie et d'éthique.</li> <li>les fiches de postes sont claires et en cohérence avec le type d'organisation</li> <li>les modalités de rémunération sont en phase avec la nature des contrats</li> <li>le cadre légal et conventionnel est maîtrisé</li> </ul>
		<p><b>ANTICIPER, DECIDER</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>prévoir les besoins de recrutement</li> <li>décider des modalités de recrutement, conditions de travail et de rémunération</li> <li>identifier les enjeux d'une démarche de RSE (responsabilité sociale et sociétale des entreprises)</li> </ul>		<p><b>ANTICIPER, DECIDER</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les besoins en personnel sont clairement identifiés</li> <li>les enjeux de responsabilités sociétales en termes de ressources humaines sont distinctement expliqués</li> </ul>

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<b>ACTIVITE 3 : Manager ses équipes (2/3)</b>				
<p><u>Tâche 3.2</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>animation, motivation et accompagnement des équipes au changement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- optimiser les résultats de son équipe et développer son leadership</li> <li>- adapter son management aux différentes situations de l'entreprise</li> <li>- choisir les leviers de motivation des équipes (formation, rémunération, conditions de travail, etc.)</li> <li>- proposer et mettre en œuvre une politique de développement des compétences</li> <li>- identifier les spécificités socio-culturelles de ses équipes</li> <li>- utiliser les NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication) au service de ses équipes</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- adapter son style de management à la diversité des équipes et des situations</li> <li>- définir des objectifs quantitatifs et qualitatifs des collaborateurs</li> <li>- mettre en œuvre des procédures fonctionnelles et organisationnelles et sensibiliser son équipe à leur respect</li> </ul>	<p><u>Dans le cadre de la formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tests écrits et mise en application des acquis théoriques</li> <li>- Études de cas</li> <li>- Ludo pédagogie avec jeux de rôle, mises en situations</li> <li>- Exposés d'après enquête et interview de professionnels</li> <li>- Dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> </ul> <p><u>Dans le cadre de la VAE</u></p> <p>A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité</p>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le style de management est cohérent avec les situations de l'entreprise</li> <li>- les objectifs fixés sont « smart » : spécifiques, mesurables, atteignables, raisonnables, temporellement définis</li> <li>- les procédures sont listées, explicitées et partagées par les collaborateurs</li> </ul>
		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- animer une équipe en fonction de la diversité socio-culturel et à l'appui des divers leviers de motivation pour la soutenir dans ses tâches et l'atteinte des objectifs</li> <li>- utiliser les outils d'information et de communication verbale et non verbale</li> <li>- accompagner le changement dans une démarche participative</li> </ul>		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'écoute active est pratiquée et s'adapte au profil des collaborateurs</li> <li>- les « feed back » sont apportés de façon constructive et positive</li> <li>- les techniques de négociation sont utilisées efficacement</li> <li>- le changement est perçu comme une opportunité</li> </ul>
		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- identifier et mettre en place des indicateurs de performance individuels et collectifs</li> <li>- structurer les modalités de suivi et contrôles des résultats (entretiens annuels, de régulation, observations en situation de travail, etc)</li> </ul>		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les indicateurs de performance sont réalistes et atteignables</li> <li>- les outils de suivi et contrôle sont maîtrisés et utilisés dans une perspective positive</li> </ul>
		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mettre œuvre des actions de développement des compétences</li> <li>- identifier les risques de résistance au changement pour les transformer en atout</li> </ul>		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'intérêt de développer les emplois et les compétences des collaborateurs est explicite, logique et pragmatique. Ils sont adaptés à la satisfaction des équipes et à la stratégie de l'entreprise</li> <li>- les freins au changement sont identifiés et des solutions sont envisagées</li> </ul>
<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- développer la créativité des collaborateurs dans le cadre de projets innovants</li> <li>- intégrer la dimension humaine dans la communication digitale interne</li> </ul>	<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les moyens mis en œuvre permettent de révéler des talents et de fédérer les équipes</li> <li>- un climat de confiance est instauré</li> </ul>			

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<b>ACTIVITE 3 : Manager ses équipes (3/3)</b>				
<p><u>Tâche 3.3</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Planification, budgétisation et productivité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>prévoir les besoins en effectifs et en compétences en fonction de l'activité</li> <li>intégrer les coûts et composantes des rémunérations dans les prévisions et le suivi budgétaires</li> <li>élaborer les tableaux de bord sociaux</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>élaborer les plannings de travail, de congés de la brigade</li> <li>identifier les éléments d'une grille de salaires et d'une feuille de paie</li> </ul>	<p><u>Dans le cadre de la formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tests écrits et mise en application des acquis théoriques</li> <li>Études de cas</li> <li>Ludo pédagogie avec jeux de rôle, mises en situations</li> <li>Exposés d'après enquête et interview de professionnels</li> <li>Dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> </ul> <p><u>Dans le cadre de la VAE</u></p> <p>A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité</p>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>le planning de la brigade est élaboré en fonction de l'activité et en total respect de la réglementation en vigueur</li> <li>les éléments principaux de la feuille de paie et leur utilité sont correctement décrits</li> </ul>
		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>communiquer avec les institutions représentatives du personnel (IRP)</li> <li>informer les équipes sur la dimension économique et budgétaire du centre de profit</li> <li>négocier les salaires et primes de ses collaborateurs</li> </ul>		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les spécificités liées aux droits et devoirs des membres des IRP sont maîtrisées</li> <li>les informations sont transmises dans le respect de la transparence et de la confidentialité</li> <li>les négociations budgétaires sont réalisées selon des règles économiques et éthiques</li> </ul>
		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>maîtriser des ratios de gestion du personnel</li> <li>analyser des tableaux de bords sociaux et mettre en œuvre des plans d'actions en rapport</li> <li>maîtriser l'équilibre productivité/qualité de service et conditions de travail</li> </ul>		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les principaux indicateurs de gestion sociale sont énumérés et les calculs sont compris</li> <li>les indicateurs sont interprétés avec justesse et les plans d'actions sont en cohérence</li> <li>les coûts des recrutements sont évalués de façon précise</li> <li>la notion de masse salariale est clairement définie</li> </ul>
		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>participer à l'élaboration du budget « frais de personnel »</li> <li>participer à l'élaboration du plan de formation d'une brigade</li> </ul>		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>des tableaux préparatoires aux budgets sont élaborés avec des données pertinentes et dans des délais adaptés</li> <li>des suggestions de formation sont proposées sur la base d'éléments tangibles</li> </ul>
		<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>participer à l'évolution de la politique de l'emploi de sa structure en phase avec les évolutions économiques, structurelles et sociétales</li> </ul>		<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>des propositions innovantes en termes de gestion des équipes sont décrites et argumentées avec logique</li> </ul>

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<b>ACTIVITE 4 : Analyser et piloter la performance économique (1/3)</b>				
<p><u>Tâche 4.1</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>calcul et analyse des coûts et ratios spécifiques à l'activité de restauration</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>élaborer et interpréter les états financiers (bilan, compte de résultat, tableau de financement)</li> <li>distinguer les produits/charges – avoirs/dettes</li> <li>déterminer et interpréter les marges et ratios en restauration pour proposer les actions correctives</li> <li>élaborer les tableaux de gestion</li> <li>maîtriser le mécanisme de la TVA spécifique à la restauration</li> <li>déterminer et interpréter les principaux soldes de gestion significatifs en restauration</li> <li>utiliser les outils de bureautique, logiciel Excel pour présenter les différents documents comptables et financiers</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>calculer le coût et la rentabilité d'une prestation et d'un restaurant</li> <li>calculer les ratios et marges significatives en restauration (coût matières, frais de personnel, etc.)</li> <li>calculer et appliquer la TVA selon la nature de l'activité</li> <li>élaborer le compte de d'exploitation</li> <li>élaborer les tableaux de bord de gestion</li> </ul>	<p><u>Dans le cadre de la formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>tests écrits et mise en application des acquis théoriques</li> <li>Études de cas</li> <li>Dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> <li>Selon les cas, mission de stage en entreprise</li> </ul> <p><u>Dans le cadre de la VAE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>l'affectation des charges et des produits est correcte</li> <li>les différentes méthodes de calcul sont utilisées correctement</li> <li>les calculs effectués permettent une analyse fiable</li> <li>les états financiers sont justes</li> </ul>
		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>utiliser l'outil informatique pour présenter de façon synthétique les tableaux de bord de gestion</li> <li>argumenter sur la situation financière d'un restaurant</li> </ul>		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>la présentation permet une lecture fiable, aisée et compréhensible</li> <li>l'argumentation est claire et les propos sont motivés</li> </ul>
		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>identifier les indicateurs de performance et de rentabilité</li> <li>vérifier la maîtrise des charges</li> <li>analyser les écarts</li> </ul>		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les indicateurs de performance sont réalistes</li> <li>l'interprétation des résultats est maîtrisée</li> </ul>
		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>repérer les axes d'amélioration des résultats sur les charges ou les produits</li> <li>choisir les actions à mettre en œuvre</li> </ul>		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les axes retenus sont réalistes et pertinents</li> <li>les actions proposées sont en phase avec la stratégie de l'entreprise</li> </ul>

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<b>ACTIVITE 4 : Analyser et piloter la performance économique (2/3)</b>				
<p><u>Tâche 4.2.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Élaboration et suivi des prévisions budgétaires et d'exploitation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>déterminer les prévisions annuelles (budget) et pluriannuelles (plan) :               <ul style="list-style-type: none"> <li>prévisionnel des ventes et des charges</li> <li>charges directes et indirectes</li> <li>méthode de fixation des prix</li> <li>seuil de rentabilité et point mort</li> </ul> </li> <li>contrôler les performances d'exploitation               <ul style="list-style-type: none"> <li>écarts entre budget et réalisé</li> <li>écarts sur quantité, sur prix, sur coûts</li> <li>structure d'une analyse de résultat</li> <li>proposition d'actions d'amélioration</li> </ul> </li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>collecter les informations nécessaires à l'élaboration du budget</li> <li>élaborer le budget annuel et pluriannuel d'exploitation</li> <li>calculer le seuil de rentabilité et le point mort</li> </ul>	<p><u>Dans le cadre de la formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>tests écrits et mise en application des acquis théoriques</li> <li>Études de cas</li> <li>Dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> <li>Selon les cas, mission de stage en entreprise</li> </ul> <p><u>Dans le cadre de la VAE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>le prévisionnel du chiffre d'affaires et des charges fixes et variables est complet et réaliste</li> <li>les coûts directs et cachés sont identifiés</li> <li>le calcul du seuil de rentabilité et du point mort est exact</li> </ul>
		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>utiliser l'outil informatique pour présenter le budget et le tableaux de bord de pilotage</li> <li>argumenter sur les orientations budgétaires et sur les résultats</li> </ul>		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>le tableau de bord de pilotage permet un suivi précis des résultats obtenus et de la performance réalisée</li> <li>le discours est convaincant</li> </ul>
		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>déterminer les indicateurs de performance et de rentabilité</li> <li>contrôler l'évolution des produits et charges et le respect des ratios</li> <li>interpréter les écarts et des résultats</li> </ul>		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>les calculs de mesure de performance et de rentabilité sont exacts</li> <li>les produits et charges sont segmentés pour un meilleur contrôle</li> <li>l'interprétation est pertinente</li> </ul>
		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>proposer et décider des actions d'améliorations pour les activités ou exercices à venir</li> </ul>		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le choix des actions et leur modalité de mise en œuvre sont pertinent et en cohérence avec la stratégie de l'entreprise</li> </ul>

REFERENTIEL D'ACTIVITES		REFERENTIEL DE CERTIFICATION		
ACTIVITE et TACHES	COMPETENCES ASSOCIEES AUX ACTIVITES ET TACHES	COMPETENCES OU CAPACITES QUI SERONT EVALUEES	MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION
<b>ACTIVITE 4 : Analyser et piloter la performance économique (3/3)</b>				
<p><u>Tâche 4.3</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>élaboration d'un plan de financement de projet de création d'entreprise de restauration</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- identifier les mécanismes de l'investissement : coûts de détention (amortissements, frais financiers, loyers)</li> <li>- élaborer un budget d'investissements</li> <li>- identifier et choisir les modes de financement : fonds propres et emprunts – coûts associés</li> <li>- proposer un plan de financement</li> <li>- prévoir un budget de trésorerie</li> <li>- choisir la forme juridique de l'entreprise et les modalités de financement correspondant</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- élaborer un plan financier simplifié dans le cadre de l'ouverture d'un restaurant : bilan, compte de résultat, budget de trésorerie</li> </ul>	<p><u>Dans le cadre de la formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tests écrits et mise en application des acquis théoriques</li> <li>- Études de cas</li> <li>- Dossier de fin d'études 'création d'entreprise'</li> <li>- Selon les cas, mission de stage en entreprise</li> </ul> <p><u>Dans le cadre de la VAE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A l'appui du dossier de portefeuille de compétences : entretien avec un jury comportant au moins un spécialiste de l'activité</li> </ul>	<p>ORGANISER, CONCEVOIR, REALISER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les éléments du plan financier sont intégrés et justes</li> </ul>
		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- présenter un projet synthétique, structuré et viable</li> <li>- convaincre de la faisabilité et de la viabilité du projet</li> </ul>		<p>COMMUNIQUER, ARGUMENTER, MOTIVER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les documents sont synthétiques et fiables</li> <li>- le discours à l'oral est clair et convaincant</li> </ul>
		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- vérifier la rentabilité des investissements</li> <li>- ajuster si nécessaire le budget d'investissement, le plan de financement et le budget de trésorerie</li> </ul>		<p>CONTROLLER, MESURER LA PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les documents prévisionnels finaux tels que le bilan et le compte de résultat démontrent l'équilibre financier du projet</li> </ul>
		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- choisir la structure juridique et les modalités de financement du projet</li> <li>- adopter une stratégie de développement financier</li> </ul>		<p>ANTICIPER, DECIDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le choix du montage juridique et financier est adapté au projet d'entreprise</li> <li>- la stratégie envisagée est pertinente</li> </ul>
		<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- développer un concept de restauration innovant viable susceptible d'être lancé sur le marché</li> </ul>		<p>INNOVER, ENTREPRENDRE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le concept est innovant et convaincant pour les investisseurs</li> </ul>

