

Épique Bar Académie – Parcours pédagogique BARMAN simplifié

La sensation génère la connaissance

FEPPAR 02.11 Parcours pédagogique BARMAN simplifié

Nom :

Prénom :

Formation :

Parcours pédagogique BARMAN

Situation professionnelle

La tenue est un élément important de la situation de vente, elle doit correspondre à l'image de l'établissement. Elle aide à avoir une posture professionnelle afin de conseiller au mieux le client dans son choix.

Référentiel Compétences

- ❏ Bloc 1 Accueillir le client et mener un échange en vue de réaliser une prestation
- ❏ Bloc 2 Traiter une réclamation client, recueillir et transmettre des informations concernant les clients
- ❏ Bloc 3 Réceptionner et stocker des marchandises, des produits
- ❏ Bloc 4 Approvisionner et participer à l'achat de marchandises ou de produits
- ❏ Bloc 6 Assurer la sécurité des personnes et des lieux
- ❏ Bloc15b Effectuer un service en salle traditionnel
- ❏ Bloc 17 Gérer l'encaissement
- ❏ Bloc 34 Créer et réaliser des cocktails

Public visé

Les stagiaires en formation avec ou sans expérience professionnelle dans le monde de la restauration. Cette séance pédagogique s'adresse à des apprenants majeurs, soit en formation initiale, soit en formation continue professionnelle.

Suivi support pédagogique

Support conçu par Bruno COUDERT en 2020

Mise à jour le 25-07-2023 par Bruno COUDERT

En cours de validation – 2024-2025

SARL HNCCBS au capital de 1 000€ - SIREN 822 113 726 00035 - APE 8559B
370 Rue de l'ormelet, 14790 Mouen

Ce support pédagogique est réservé aux apprenants de l'organisme de développement de compétences HNCCBS – Épique Bar Académie anciennement Épique École de Bar. Ce support est la propriété d'HNCCBS. Il reste strictement confidentiel et non utilisable par des tiers. Reproduction interdite.

Modules d'activités par journée de formation – 7 heures

1. Se situer dans son parcours de formation
2. Identifier le métier de barman
3. Appréhender le poste de travail
4. Organiser dans un local professionnel et situer un local professionnel dans une ville
5. Découvrir la restauration
6. Appréhender la relation clientèle
7. Approvisionner le bar, Identifier les fournisseurs, visiter Metro Promocash
8. Servir une boisson simple
9. Réaliser un cocktail classique
10. Réaliser une carte des produits fermentés suivants ABV
11. Réaliser une carte des produits fermentés suivants Vin
12. Réaliser une carte des produits fermentés suivants d'effervescent, champagne
13. Réaliser une carte des produits fermentés suivants bière
14. Réaliser une carte des produits fermentés suivants VDN, VDL
15. Réaliser une carte des produits distillés suivants ABA
16. Découvrir l'absinthe au fur et à mesure de son évolution entre la France et la Suisse
17. Découvrir la fabrication des eaux de vie
18. Visiter un salon professionnel – Rhum fest *1
19. Réaliser une carte du rhum rum ron – Caraïbe et son jus de canne *1
20. Réaliser une carte du Maestro – le Gin
21. Réaliser une carte de Vodka ou Wodka
22. Découverte du terroir normand *2
23. Réaliser une carte de Calvados – De la pomme à l'eau de vie *2
24. Visiter un salon professionnel – Whiskies live *1
25. Réaliser une carte de whiskies – Whisky & Whiskey *1
26. Réaliser une carte de Tequila & Mescal
27. Réaliser une carte de Brandy – Cognac & Armagnac
28. Réaliser une carte d'eau de vie de fruits, baies et à noyaux
29. Réaliser une carte de café
30. Réaliser une carte de thé & chocolat
31. Réaliser une carte des liqueurs & Crèmes
32. Réaliser une carte de boissons sans alcool
33. Proposer une offre de fooding – Finger food
34. Commercialiser un produit
35. Créer un cocktail
36. Créer un produit (sirop, falernum, bitter...)
37. Réaliser des décorations, des mises en bouche en accord mets et cocktail
38. Inventorier les produits du bar
39. Communiquer, commercialiser un événement
40. Créer un événement culinaire – Evaluer le bloc 15b
41. Créer un événement mixologique – Evaluer le bloc 34 – 17
42. Analyser les ventes
43. Travailler en équipe ; Manager un commis
44. Se situer dans son parcours professionnel
45. Evaluer sa formation et la formation

Les modules sont totalement indépendants sauf ceux marqués de *, il est préférable qu'ils se suivent. En fonction des impératifs de l'entreprise, les modules peuvent être interverti.

