

Niveau 4

**BAC PRO - COMMERCIALISATION ET SERVICE EN RESTAURATION - CSR**

Code diplôme : 40033403 - Code RNCP : 37909

CERTIFICATEUR : Education Nationale - ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION : 01/09/2011

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Communiquer dans une démarche commerciale et de relation clientèle
- Organiser et servir en restauration
- Animer et gérer des équipes en restauration

- Gérer des approvisionnements en restauration
- Gérer une exploitation en restauration
- Appliquer la démarche qualité en restauration



## PUBLICS CONCERNÉS

- Tout public de + de 16 ans (dès 15 ans après la 3ème)
- Salarié(e)
- Demandeur(euse) d'emploi
- Autre

## MODALITÉS DE FORMATION

- Contrat d'apprentissage (jusqu'à 29 ans révolus)
  - Contrat de professionnalisation
  - Autre : nous consulter
- Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Préinscription obligatoire : [www.cite-formations-tours.fr](http://www.cite-formations-tours.fr)
- Dans la limite des places disponibles
- Validation du projet de formation par un conseiller

## PRÉREQUIS

Aucun

## DURÉE

- En 3 ans : 1 850 heures
- En 2 ans : titulaire d'un CAP ou autre diplôme, nous consulter
- Adaptation possible de la durée de formation

## ALTERNANCE

55 semaines de formation réparties sur 3 ans.

## TAUX D'OBTENTION

Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur notre site internet



## ACCESSIBILITÉ PERSONNE HANDICAPÉE

Pour toute question relative à l'accueil de personne en situation de handicap, contacter la référente handicap de La Cité des Formations : [referent.handicap@citeformations.com](mailto:referent.handicap@citeformations.com)

## PROGRAMME DE FORMATION

### MODULES PROFESSIONNELS

- Culture professionnelle
- Pratique professionnelle
- Savoirs associés

### MODULES D'ACCUEIL

- Ateliers d'intégration
- Ateliers numériques
- Ateliers de coopération

### MODULES D'ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Prendre en charge la clientèle
- Entretenir des relations professionnelles
- Vendre des prestations
- Réaliser la mise en place
- Gérer le service
- Servir des mets et des boissons
- Animer une équipe
- Optimiser les performances de l'équipe
- Rendre compte du suivi de son activité et de ses résultats
- Recenser les besoins d'approvisionnement
- Contrôler les mouvements de stock
- Maîtriser les coûts
- Analyser les ventes
- Appliquer la démarche qualité
- Maintenir la qualité globale

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours, mises en situation & travaux pratiques en ateliers en présentiel
- Activités numériques à distance
- Activités d'expérimentation en entreprise

## MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT

- Suivi collectif régulier
- Suivi individuel du parcours : accompagnateur individuel de parcours, entretiens, visites, médiation en entreprise...
- Parcours citoyen

## MODALITÉS D'ÉVALUATIONS/REMEDIATION

- Évaluations tout au long de la formation
- Examens blancs / Remédiation

## FINANCEMENT DE LA FORMATION

- Prix indicatif : prise en charge par l'OPCO de référence
- Autres : nous consulter

## MODALITÉS DE CERTIFICATION

Contrôle en Cours de Formation (CCF) et épreuves certificatives ponctuelles (Education Nationale)

### POURSUITE D'ÉTUDES :

- CS Barman,
- CS Sommellerie
- BTS MHR option A

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS :

- Chef de rang
- Maître d'hôtel
- Adjoint au directeur de restaurant pour le secteur de la restauration commerciale ou de la restauration collective

## VALEURS AJOUTÉES DE L'ÉTABLISSEMENT

- Expertise de l'apprentissage : plus de 50 ans d'expérience au service de l'apprenant et des entreprises partenaires
- Pratiques pédagogiques et équipements innovants
- Individualisation, suivi du parcours et médiation
- Aide à la recherche d'entreprise
- Accompagnement des publics fragilisés
- Centre de formation à dimension européenne (possibilité de mobilité européenne)
- Plateaux techniques modernes, actualisés
- Espaces de vie pour les apprenants
- Hébergement et restauration sur site