

FICHE PROGRAMME

Manager en unité de Restauration rapide

POSITIONNEMENT & PROMESSE

Formation professionnelle dédiée aux responsables de restaurant et managers visant à valider les compétences réglementaires pour la Restauration, structurer leurs pratiques managériales, piloter la performance commerciale et renforcer l'engagement des équipes dans un environnement opérationnel exigeant

Approche orientée management opérationnel, performance commerciale et posture de leader terrain

BANNIÈRE FORMATION

Type : Formation professionnalisante

Dispositif : POE, en vue d'un CDI

Niveau : Opérationnel

Durée totale : 105 heures, soit 15 jours

Lieu : Sur site et dans les restaurants Pilotes

Date : À définir

PRÉREQUIS & ADMISSION

Test de positionnement initial à réaliser avant l'entrée en formation

Modalités d'accès : Analyse des besoins, entretien de positionnement

Délai d'accès : Après validation du financement

ÉQUIPES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formateur expérimenté en management opérationnel et environnement d'unité de Restauration rapide

MENTIONS LÉGALES

- Titre privé.

FINANCEMENT :

OPCO, fonds propres, France Travail si POE

PUBLIC VISÉ :

Toute personne souhaitant exercer ou évoluer vers des fonctions d'encadrement dans la restauration rapide : employés polyvalents, chefs d'équipe, assistants managers, demandeurs d'emploi ou personnes en reconversion professionnelle.

ORGANISATION & MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Modalités : Présentiel

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques, études de cas, mises en situation et jeux de rôle, support de formation remis au stagiaire, débriefings collectifs, quiz & évaluation.

- Travaux pratiques à partir d'indicateurs réels

Supports : Fiches argumentaires, grilles d'observation, scénarios clients, supports pédagogiques remis aux participants, jeux de rôle avec mise en situation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser une situation managériale in situ
- Piloter les indicateurs commerciaux clés
- Conduire un briefing et un recadrage professionnel
- Élaborer un plan d'action managérial
- Adopter une posture de leader terrain favorisant l'engagement et l'autonomie de l'équipe

COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre et appliquer les fondamentaux du management en environnement réel
- Communiquer efficacement avec leur équipe
- Définir et piloter les indicateurs clés d'une boutique
- Développer la motivation, la cohésion et l'autonomie des collaborateurs
- Gérer les situations difficiles, conflits et objections
- Mettre en place un plan d'action managérial opérationnel

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Adaptations possibles sur demande auprès du référent handicap

Contact : j.valenza@lndl.fr

MODALITÉS D'EVALUATION

- Chaque objectif pédagogique est évalué au travers des mises en situation, études de cas et du quiz final
- Évaluation diagnostique en début de formation
- Exercices pratiques tout au long du parcours
- Évaluation des acquis en fin de formation (quiz + étude de cas)
- Certificat de réalisation remis à chaque participant.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Restauration rapide, commerce alimentaire, distribution sélective, réseaux de franchises et points de vente.

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1. Rôle du manager en boutique:

- Missions clés du manager
- Compétences essentielles : leadership, communication, exemplarité
- Positionnement et posture professionnelle

Module 2. Communiquer efficacement :

- Base de la communication interpersonnelle
- Styles de communication
- Briefing et débriefing quotidien
- Communication mouvante

Module 3. Animer et motiver son équipe

- Leviers de motivation en environnement
- Fixation d'objectifs SMART
- Reconnaissance et feedback
- constructif Techniques d'animation d'équipe.

Module 4. Piloter la performance commerciale:

- Lien et animation dans l'espace de vente, expérience client et animation de l'espace de vente
- Indicateurs: CA, PM, IV, taux de transformation
- Interprétation des reportings et actions correctives

Module 5. Gérer les situations complexes :

- Gestion des conflits
- Recadrage et entretien disciplinaire
- Gestion du stress et de la pression commerciale

Module 6. Construire son plan d'action managérial :

- Diagnostic de son style de management
- Définition des priorités
- Planification et organisation opérationnelle

Module 7. Compétences réglementaires :

- Hygiène alimentaire HACCP Allergènes
- Gestion des contrôles sanitaires
- DUERP - Risques professionnels Sécurité incendie/ ERP
- Environnement/ Tri/ Déchets
- Hygiène du personnel

CONTACTS :



01.45.28.28. 78



formation@lndl.fr



5 rue de Lisbonne,
93110 Rosny-sous-Bois



site internet

SIRET : 84209895600050

NDA : 11931053793

MAJ le 08/10/2026

LNDL
FORMATION