

GUIOM FORMATION

CATALOGUE

2019



Parcours professionnel :

Commis de salle à Helsinki, Sommelier dans la vallée du Rhône, Barman en Corse du sud, Maître d'hôtel à Montréal et Gérant de mon propre restaurant en Dordogne, toutes ces expériences ont développé mes compétences et ma passion.

Après plus de 15 ans passés dans la restauration étoilée et l'hôtellerie de luxe, j'ai voulu donner un nouveau sens à ma vie professionnelle en devenant formateur.

Je dispense des formations en restauration, hôtellerie et cuisine nourries de mes expériences en France et à l'étranger.

Depuis maintenant 3 ans, mon expertise et mon dynamisme sont appréciés des stagiaires comme de mes prestataires.

Formations courtes ou longues, je m'adapte facilement à mon environnement.

OBJECTIFS :

« Simple, Mesurable et Atteignable », voilà comment je perçois les objectifs d'une formation.

Mes connaissances servent aux besoins des apprenants afin de leur apporter une réponse précise à leurs questions.

Les formations que je propose sont basées sur un référentiel ou alors plus interactives notamment sous forme d'atelier.

Je travaille en collaboration avec divers centres de formations et face à différents profils :

- Étudiants ou salarié voulant développer ses compétences
- Demandeurs d'emplois désirant découvrir un nouveau métier
- Simple particulier pour sa culture du goût.

Pour tout renseignement ou formations personnalisées, contactez-moi :

Tel : 07 82 10 75 41

guiom1301@gmail.com

Formateur & Consultant

Restauration & Hôtellerie



FORMATIONS

- 2018 HABILITATION JURY TITRE PRO Serveur(se) & TITRE PRO Formateur(trice) pro pour adulte
- 2015 TITRE PRO FORMATEUR POUR ADULTES, TOURS
- 2003 MC SOMMELLERIE, LYCEE HOTELIER, SAUMUR
- 2001 BAC TECHNO HOTELIER, LYCEE HOTELIER LA ROCHELLE



COMPETENCES

- Construire & animer des actions de formations à partir d'une demande
- Concevoir et animer des ateliers cuisines et degustations
- Concevoir l'ingénierie en utilisant les technologies numériques
- Évaluer les acquis de formation des apprenants

- Coordonner & manager une brigade de restaurant
- Élaborer & gérer une carte des vins
- Conseiller et servir les vins
- Animer une dégustation vins et fromages
- Définir, contrôler et rendre compte de la gestion des activités d'un restaurant

- Accueillir et renseigner des clients en français et en anglais
- Effectuer les tâches administratives des dossiers clients



SAVOIR-ETRE

- Sens des responsabilités
- Passionné
- Transmission et partage
- Aisance relationnelle
- Pragmatisme et dynamisme



LOISIRS

- Gastronomie, Photographie, Cyclisme
- Titulaire du PSC1 (Prévention et Secours Civiques de niveau 1)



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis FEV 2018,

- FORMATEUR INDEPENDANT CHRD
- FORMATEUR Permis d'exploitation pour UMIH Formation

2015 A 2018, 3 ans, *FORMATEUR CHRD*

- L'ECOLE DES SAVEURS/ANTEE FORMATION, CHAMBRAY-LES-TOURS

ETE 2014, *SUPERVISEUR QUALITE*

- LOIRE VELO NATURE, BREHEMONT

2011/2014, 3 ANS > *GERANT & PROPRIETAIRE*

- LA FOURCHETTE VERTE, SARLAT

2009, 1 AN > *MAITRE D'HOTEL/SOMMELIER*

- ACCORDS, MONTREAL, CANADA

2008/2010, 2 ANS > *SOMMELIER*

- HOTEL LES BARMES DE L'OURS 5*, ETOILE MICHELIN VAL D'ISERE

2006/2008, 3 ANS > *BARMAN*

- HOTEL LE PINARELLO 4*, PORTO VECCHIO

2006/2007, 2 ANS > *MAITRE D'HOTEL/SOMMELIER*

- HOTEL LE BLIZZARD 5*, VAL D'ISERE

2004/2006, 2 ANS > *MAITRE D'HOTEL/SOMMELIER*

- LA BALEINE BLEUE, ILE DE RE

2003/2004, 1 ANS > *COMMIS/ASSISTANT CHEF SOM*

- MICHEL CHABRAN, ETOILE MICHELIN, PONT DE L'ISERE

2001/2002, 1 ANS > *COMMIS DE SALLE & ROOM SERVICE*

- DUCK OF CORNWALL HOTEL, ENG

- HOTEL KÄMP, 5*, FIN



Formations

&

Ateliers



Sommaire

Restauration & Hôtellerie :

- Accueil et vente au restaurant p.6
- Menu et carte des vins,
les rédiger et les adapter au concept p.7
- Le service à table, maîtriser les techniques p.8
- Valoriser et développer le service petit déjeuner p.9

Vin & Bar :

- Développer sa culture vin p.10
- Conseiller le vin p.11
- Les Spiritueux, les découvrir pour mieux les vendre p.12

Produits locaux :

- Déguster et communiquer autour des produits régionaux
du Centre-Val de Loire p.13
- Redécouvrir les vins du Centre-Val de Loire
pour mieux conseiller sa clientèle p.14
- Les 50 AOP laitières :
45 fromages, 3 beurres et 2 crèmes p.15

Hygiène & Management :

- Gestion des plaintes et conflits p.16
- Les allergènes en restauration p.17

Accueil et Vente au restaurant

PUBLIC : Tout professionnel CHRD, notamment les restaurateurs

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 7 H



CONTENU :

- **Redécouvrir les règles de service**
 - La prise de contact et accueil
 - La commande
 - Les différents services
 - L'addition et prise de congé du client
 - Suivi de service et échange avec le client
- **De l'accueil à la vente**
 - Les différents types d'accueil
 - L'importance du sourire
 - Les mots vendeurs et argumentation commerciale
 - Développer son savoir-être
- **Les besoins du client**
 - L'écoute active
 - Les profils psychologiques
 - La gestion des conflits

OBJECTIFS :

- Être capable de prendre en charge le client de l'accueil à l'addition
- Développer ses aptitudes commerciales
- Identifier les attentes des clients et les conseiller

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours théoriques et mises en situation.
- Pédagogie active et participative.
- Exemples de cas concrets avec l'utilisation de supports audiovisuels.
- Remise d'un document de synthèse à chaque participant et d'une attestation de formation

Menu et Carte des vins

Les rédiger et les adapter au concept

PUBLIC : Tout professionnel CHRD, notamment les restaurateurs

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 7 H



CONTENU :

- **Définir votre établissement**
 - Tour de table et échanges des projets et concepts de chacun
 - Concepts existants et analyse
- **Législation et politique des prix**
 - Mentions obligatoires des menus et cartes des vins
 - Calcul des prix
 - Principe d'Omnès
- **Vendre sa carte**
 - L'accueil dans votre établissement
 - Comprendre le client et sa demande
 - L'information du consommateur
 - Définir ses plats et son support
 - Rédiger la maquette de sa carte

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES /

- Cours théoriques et mises en situation.
- Pédagogie active et participative.
- Exemples de cas concrets avec l'utilisation de supports audiovisuels.
- Remise d'un document de synthèse à chaque participant et d'une attestation de formation

Le service à table, maîtriser les techniques

PUBLIC : Employés de restauration,
Commis de salle & serveurs tout type de
restauration, intra ou inter entreprise

PRE-REQUIS : Avoir un minimum
d'expérience en restauration ou en lien
avec un public

DUREE : 7 H/14H



OBJECTIFS :

- Maitriser les techniques de mise en place de différents types de services dans le respect des règles d'hygiène
- Assurer le déroulement de différents services et maitriser les commandes
- Assurer et maitriser les différents types de services des boissons

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours théoriques et mises en situation
- Pédagogie active et participatives.
- Remise d'un document de synthèse à chaque participant et d'une attestation de formation



CONTENU :

- **L'importance de l'accueil**
 - Les attentes & les besoins des clients
 - Les relations équipe/salle/cuisine
 - Le savoir-être
- **Les différents types de service**
 - Du service à l'assiette au room-service
 - Buffet et mariage
- **Mise en place et mise en pratique**
 - La carcasse
 - Le nappage
 - Service des boissons (plateau, au verre, carafage)
 - Service du fromage
 - La maitrise du débarrassage

Valoriser et développer le service petit déjeuner

PUBLIC : Tout professionnel CHRD, notamment service d'étage, restaurateur et hôtelier

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 7 H

OBJECTIFS :

- Identifier les attentes des clients
- Maîtriser les différents types de services petit déjeuner
- Développer ses connaissances sur les nouvelles modes de service

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES /

- Cours théoriques et mises en situation.
- Pédagogie active et participative.
- Exemples de cas concrets avec l'utilisation de supports audiovisuels.
- Remise d'un document de synthèse à chaque participant et d'une attestation de formation.



CONTENU :

- ***L'hygiène : rappel et pratiques***
 - Tour de table des habitudes de chacun
 - Les bons et mauvais reflexes
 - MEP de l'office petit-déjeuner
- ***Les Services petit déjeuner***
 - Les types de service ; du cafetier jusqu'aux 5 étoiles
 - Service au plateau (notion des pas inutiles)
- ***L'approche de commercial***
 - Un buffet doit être attractif
 - Comprendre le client et sa demande

Développer sa culture du vin

PUBLIC : Tout public & professionnel

CHRD

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 7 H/14H



OBJECTIFS :

- Développer ses connaissances sur le vin
- Comprendre le vin pour le mieux le vendre

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours théoriques et mises en situation
- Dégustations
- Pédagogie active et participative.
- Remise d'un document de synthèse à chaque participant et d'une attestation de formation

CONTENU :

• Les cépages et couleurs des vins :

- Blancs, rouges, rosés, gris, jaune, paille...toutes les couleurs sont là
- Les cépages
- Législation des appellations
- Terroir et géologie

• Service et conservation

- Les services
- Les températures
- Les verres de service
- Principes d'accord mets et vins

• En parler pour le vendre

- Le vocabulaire
- La dégustation
- Lire une étiquette
- Les vinifications

Conseiller le vin

PUBLIC : Tout professionnel CHRD désirant développer ses ventes et ses connaissances en matière de vins

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 7 H/14H



OBJECTIFS :

- Identifier les qualités d'un vin
- Développer ses connaissances viticoles
- Adapter le choix d'un vin en fonction du client

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES /

- Cours théoriques et mises en situation avec carte des vins et menus
- Pédagogie active et participative.
- Exemples de cas concrets avec l'utilisation de support audiovisuels.
- Remise d'un document de synthèse à chaque participant et d'une attestation de formation

CONTENU :

- **Le vin et la vigne**
 - Du cep à la bouteille
 - Les cépages
 - Principes de la dégustation
- **Carte des vins et législations**
 - Les mentions d'une carte des vins
 - Les divers supports
- **L'approche de commercial**
 - Les différents types d'accords
 - Comprendre le client et sa demande

Les Spiritueux, les découvrir pour mieux les vendre

PUBLIC : Tout professionnel CHRD,
notamment les restaurateurs

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 7 H



OBJECTIFS :

- Identifier les principales étapes de fabrications
- Développer ses connaissances concernant les régions et types de spiritueux

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours théoriques et dégustations
- Pédagogie active et participative.
- Exemples de cas concrets avec l'utilisation de support audiovisuels.
- Remise d'un document de synthèse à chaque participant et d'une attestation de formation

Cette formation peut être adaptée en fonction des besoins ; un ou plusieurs spiritueux



CONTENU :

- *La distillation & les méthodes d'élaboration*
- *Les spiritueux français :*
 - Cognac, Armagnac et Calvados
- *Le & les Whiskies :*
 - Le malt, l'élevage
 - Ecosse, Irlande, États-Unis, Japon
- *Les Rhums :*
 - De la canne à sucre et l'élevage
- *Les alcools blancs :*
 - Vodka, gin, tequila, eaux de vie de fruits
- *Comment déguster un spiritueux*

Déguster et communiquer autour des produits régionaux du Centre Val de Loire

PUBLIC : Tout professionnel CHRD ou du tourisme

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 7 H/14H

OBJECTIFS :

- Acquérir les bases de la dégustation pour présenter ses produits
- Observer pour transcrire ses sensations et émotions dans la valorisation de ses produits
- Construire un argumentaire sensoriel pour enrichir sa stratégie commerciale et dynamiser ses ventes

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours théoriques et mises en situation
- Pédagogie active et participative.
- Dégustation et flacons d'arômes
- Exemples de cas concrets avec l'utilisation de support audiovisuels.
- Remise d'un document de synthèse à chaque participant et d'une attestation de formation



CONTENU :

- **Jour 1 matin :**
Apprendre à goûter
 - L'appareil sensoriel
 - Le vocabulaire de dégustation
 - Dégustation hédonique
- **Jour 1 après-midi :**
Made in Loire Valley
 - Les produits régionaux du val de Loire
 - Solides
 - Liquides
- **Jour 2 matin :**
Dégustation professionnelle
 - Carnet et fiche de dégustation détaillée
 - Dégustation professionnelle
- **Jour 2 après-midi :**
Analyse personnalisée
 - Recherche & élaboration pour chaque stagiaire d'une argumentation commerciale à partir de leurs projets



Redécouvrir les vins du Centre Val de Loire pour mieux conseiller sa clientèle

PUBLIC : Tout professionnel CHRD ou du tourisme

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 7 H/14H



OBJECTIFS :

- Développer ses connaissances des vins régionaux
- Être capable de déguster et reconnaître un vin
- Savoir comment parler des vins à sa clientèle

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours théorique et mise en situation par la dégustation
- Pédagogie active et participative.
- Exemples de cas concrets avec l'utilisation de support audiovisuels.
- Remise d'un document de synthèse à chaque participant et d'une attestation de formation



Cette formation existe aussi sur d'autres régions viticoles comme :

- Languedoc-Roussillon
- Provence & Corse
- Le Bordelais & Sud-ouest
- La vallée du Rhône...

CONTENU :

- **Jour 1 matin :**
Apprendre à goûter
 - L'appareil sensoriel,
 - Vocabulaire de dégustation
 - Comprendre comment déguster
- **Jour 1 après-midi :**
Cépages & Appellations
 - Cartographie des cépages
 - AOP/IGP/VSIG, quelles différences
 - Lire une étiquette de vin
- **Jour 2 matin:**
La vallée de la Loire dans le détail
 - Les principales vinifications
 - AOP connues et inconnues
 - Dégustation & arômes dominants par types de cépages
- **Jour 2 après-midi :**
Parlons vin...
 - Argumentation commerciale
 - Adjectifs vendeurs pour parler d'un vin

Les 50 AOP laitières : 45 fromages, 3 beurres et 2 crèmes

PUBLIC : Tout public & professionnel

CHRD

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 7 H



OBJECTIFS :

- Découvrir les 50 AOP laiteries
- S'initier aux fromages par la dégustation

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES /

- Cours théoriques et mises en situation
- Dégustations de fromages
- Pédagogie active et participative.



CONTENU :

• Origines et fabrication :

- Il était une fois...
- Du lait à la cave d'affinage
- Législation des appellations

• Savoir en parler :

- Les types de pâtes
- Dégustation à l'aveugle
- Le vocabulaire
- Un plateau adapté aux besoins

• Les 50 AOP dans le détail :

- Cartographie des fromages
- La découpe et conservation
- Les tendances
- Les accords fromages/vins

Cette formation peut être proposée
sous forme d'atelier de 3 h à travers une
région, une famille de fromages ou un
accord fromages/vins...

Gestion des plaintes et conflits

PUBLIC : Tout professionnel CHRD en lien avec le public

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 7 H



OBJECTIFS :

- Identifier les signaux à risque de conflits
- Gagner en confort et en efficacité dans la gestion des conflits.

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES /

- Cours théoriques et mises en situation.
- Pédagogie active et participative.
- Exemples de cas concrets avec l'utilisation de support audiovisuels.
- Remise d'un document de synthèse à chaque participant et d'une attestation de formation

CONTENU :

- **Les différents types de conflits :**
 - Qu'est-ce qu'un conflit ?
 - Les principales causes et éléments déclencheurs
 - Tour de table et échanges sur vos réussites et échecs dans votre travail
 - Profils en fonction de chaque type de clientèles
- **AdAPTER SON COMPORTEMENT POUR EN SORTIR :**
 - Les jeux psychologiques
 - Ses émotions
 - Attitude d'ouverture
 - La médiation et la régulation pour en sortir

Les allergènes en restauration

PUBLIC : Tout professionnel CHRD désirant prendre connaissance des allergènes pour répondre à leurs clientèles

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 7 H

OBJECTIFS :

- Connaître les dispositifs réglementaires concernant l'information du consommateur sur la présence d'allergènes.
- Savoir répondre à n'importe quelle requête de consommateur concernant la présence d'allergènes dans la nourriture que vous proposez.

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Chaque stagiaire apporte ses recettes et menus
- Pédagogie active et participative.
- Exemples de cas concrets avec l'utilisation de support audiovisuels.
- Cours théoriques et mises en situation pratique
- Remise d'un document de synthèse à chaque participant et d'une attestation de formation



CONTENU :

- **Connaissances générales et état des lieux :**
 - Les allergies et intolérances alimentaires
 - Déclaration des allergènes dans les denrées alimentaires préemballées et non préemballées
- **Classement des allergènes :**
 - Allergènes animales et végétales
 - Les 14 officiels
- **Comment éviter les contaminations :**
 - Règles de bases HACCP
 - Appliquer la réglementation dans son établissement
 - L'appliquer par des cas pratiques

Conditions générales de vente :

Guiom Formation, Tours

- **Nature et caractéristiques des actions de formation**

a) Les actions envisagées entre dans l'une des catégories aux articles L 6313-1 à L 6313-11 du code du travail : Action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

b) Chaque action de formation est définie par une annexe jointe à la présente convention, qui indique son objet, son programme, sa durée, ses dates, les effectifs concernés, le lieu de déroulement du stage, les moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre, les modalités de contrôle des connaissances et, le cas échéant, la nature de la sanction de la formation dispensée, le montant net de la formation

- **Dispositions financières**

a) L'entreprise signataire, en contrepartie des actions de formation réalisées, s'engage à verser à l'organisme, une somme correspondant aux frais de formation (ainsi qu'aux frais d'hébergement, s'il y a lieu).

b) L'organisme de formation, en contrepartie des sommes reçues, s'engage à réaliser toutes les actions prévues dans le cadre de la présente convention ainsi qu'à fournir tout document et pièce de nature à justifier la réalité et le bien fondé des dépenses de formation engagées à ce titre.

- **Résiliation de la convention**

La non réalisation totale de la prestation de formation, qu'elle soit imputable à l'organisme dispensateur ou au bénéficiaire, ne doit donner lieu à aucune facturation de sommes au titre de ladite formation. Cette règle ne s'oppose pas à ce que, en application de stipulations conventionnelles ou contractuelles, l'organisme dispensateur et son cocontractant s'obligent mutuellement, en fonction des responsabilités de chacun dans ce défaut de réalisation de l'action de formation, au versement de sommes en dédommagement, en réparation ou pour dédit.

- **Date d'effet et durée des conventions**

Les actions de formation doivent se dérouler au cours des périodes sur les conventions signées par les 2 parties.

- **Différents éventuels**

Si une contestation ou un différend n'ont pu être réglés à l'amiable, le tribunal de TOURS sera seul compétent pour régler le litige.