

2012

Tourisme

Nos Formations
au Cœur
de votre Développement



Nos formations au coeur de votre

Un conseiller CCI référent

pour un accompagnement personnalisé tout au long de votre plan de formation

Pascale Balle
Challans / Les Sables-d'Olonne

Valérie Geffard
Les Herbiers



Odette Maquigneau
La Roche-sur-Yon

Yoann Terrien
Fontenay-le-Comte



Votre
entreprise



Des formations dispensées dans vos locaux ou dans l'un de nos 6 espaces dédiés

- La Roche-sur-Yon (Siège CCI)
- La Roche-sur-Yon (Bd d'Angleterre)
- Challans
- Les Herbiers
- Fontenay-le-Comte
- Les Sables-d'Olonne



Une réponse adaptée à vos projets et à votre rythme

- Formations surmesure
- Cycles courts interentreprises
- Cycles longs avec certification
- Modularisation
- Alternance
- Mix inter-intra



www.vendee.cci.fr

développement

La souplesse d'un service de proximité,
la force du réseau CCI National



Une écoute active
et un conseil global pertinent

pour trouver les meilleures
solutions



Des moyens humains
et pédagogiques

- Plus de 100 consultants partenaires issus du monde de l'entreprise
- Outils pédagogiques directement opérationnels : engagements de progrès, tests d'évaluation...
- Matériel informatique à votre disposition



Contactez-nous :

02 51 45 32 89

formation.continue@vendee.cci.fr

Logothèque



FORMULE +
Formation sur mesure



DIF
Formation éligible dans le cadre du Droit Individuel à la Formation



GHPA
Formation certifiante Gestionnaire Hébergement de Plein Air ou module GHPA



AUTOFORMATION
Autoformation pour s'adapter aux contraintes d'organisation des participants. Des tests sur mesure pour faciliter les orientations et auto-diagnostics



VIDÉO
Utilisation de supports vidéo



Chambre de Commerce et d'Industrie des Pays de la Loire
Formation issue du Réseau CCI Pays de la Loire



CEL
Centre d'Étude de Langues



Nouveauté 2012



PARCOURS

Partenaires privilégiés des entreprises touristiques, quelles que soient leurs activités (café, restaurant, hôtel, camping, site...) et leur taille, les conseillers CCI œuvrent au quotidien pour **renforcer leur compétitivité, animer le milieu professionnel et anticiper les évolutions.**

Ils mettent à votre disposition leurs compétences en matière de :

- gestion
- politique commerciale
- questions juridiques et réglementaires
- etc.

Et leur connaissance et analyse des différents marchés du secteur. Au travers d'**une palette d'actions individuelles et collectives** de conseil et d'information, leur objectif est de **vous documenter, vous aider et améliorer la performance** de votre entreprise.

Florence GAUTRON
Responsable Tourisme

Emmanuel BESSONNET
Conseiller Tourisme

Odile GUITTONNEAU
Assistante Tourisme



Accompagnement individualisé

- Conseil personnalisé (gestion, politique commerciale, questions juridiques et réglementaires, projet de modernisation et d'extension...)
- Diagnostic marketing
- Pré-diagnostic classement
- Assistance technique au montage de dossiers de demande de subventions

Démarches qualité et environnementale

- Information sur les démarches accessibles selon le type d'activité
- Ateliers thématiques
- Accompagnement à la mise en œuvre dans l'entreprise : pré-audit, cahier de préconisations...
 - Hotelcert
 - Camping qualité
 - Restaurateurs de France
 - Cuisineries gourmandes
 - Charte de confiance Hôtellerie/Restauration et Hôtellerie de Plein Air
 - Ecolabel

Actions collectives

- Pl@net Tourisme : Association rassemblant les organisations professionnelles du secteur du tourisme
- Ateliers thématiques
- Club HPA
- Voyages d'études



Information et observation

Différentes études, revues de presse ou note de conjoncture sont proposées aux professionnels du tourisme. Elles constituent de véritables outils d'observation et de veille de ce marché. Pour connaître les modalités pour en être destinataire, **contactez-nous au 02 51 45 32 58**

Choisissez parmi plus de 50 formations



Techniques professionnelles

p.6

- Femme de chambre : Optimiser son organisation de travail
- Gouvernante en hôtellerie
- Accueil et vente au restaurant
- Cartes et menus
- Connaître les vins pour mieux les vendre
- Des menus équilibrés : une stratégie gagnante

FORMULE + Des formations sur mesure

- Fruits, légumes et féculents dans vos menus : gagner en coût matière

Sécurité - Hygiène - Accessibilité

p.7

- Hygiène - Les bonnes pratiques
- Sauveteur Secouriste du Travail
- Sécurité - Les risques professionnels
- Optimiser la sécurité au sein d'un établissement hôtelier
- Sécurité des spectacles et prévention des risques pour la licence d'exploitant de lieu

p.8

- Sécurité incendie spécial hébergement touristique
- L'accessibilité : transformer une contrainte réglementaire en opportunité commerciale

Internet et réseaux sociaux

p.9

- Les réseaux sociaux pour prospecter
- Créer et animer une communauté sur Facebook
- Les QR Codes

Informatique

p.9

- Espace formatique

Ressources Humaines

p.10

- Comment mieux recruter en hôtellerie-restauration
- Savoir conduire les entretiens professionnels

Management

p.10

- Comment manager spécial restauration
- Parcours du Manager (Niveaux 1, 2 & 3)

Commercialisation Marketing

p.11

- Comment promouvoir son établissement CHR
- Yield Management - Optimiser les ventes de son hôtel
- Définir la stratégie marketing de son établissement touristique

Gestion

p.12

- Maîtriser la rentabilité de son bar et/ou restaurant
- Parcours comptabilité générale (Niveaux 1,2 & 3)

Gestion et direction d'un hébergement touristique

p.13

- Gestion, direction, reprise d'un hébergement de plein air

Langues étrangères

p.14

- L'Anglais pour agent d'accueil touristique
- L'Anglais de l'hôtellerie-restauration
- L'Anglais pour serveur

p.15

FORMULE + Des formations sur mesure

- Nos formations sur mesure
- L'Anglais de l'hôtellerie de plein air
- L'Allemand de l'hôtellerie de plein air
- Le Néerlandais de l'hôtellerie de plein air (niveaux 1 & 2)



• Bulletin d'inscription à télécharger sur notre site internet : www.vendee.cci.fr
Nota : Nos tarifs sont définis par participant, exonérés de TVA et valables jusqu'au 31/12/2012



Femme de chambre - Optimiser son organisation de travail

Public

- Femme de chambre

Objectifs

- Maîtriser les connaissances techniques inhérentes au service des étages
- Faire et auto contrôler une chambre dans le respect des règles d'hygiène

Période

19 et 26 mars 2012

2 jours

555 €

Gouvernante en hôtellerie

Public

- Toute personne chargée de recruter, animer et encadrer une équipe de femmes de chambre et valets de chambre

Objectifs

- Apporter aux futurs recruteurs des outils et des méthodes pour réussir leur recrutement de façon autonome
- Fournir aux tuteurs les moyens nécessaires à l'accomplissement de leur mission, pour réussir l'adaptation au poste de travail et l'insertion professionnelle du tuteur
- Améliorer la qualité de votre prestation hébergement et stabiliser votre personnel d'étages en le formant
- Améliorer l'efficacité des équipes de nettoyage et l'hygiène dans notre établissement
- Savoir recruter pour minimiser les risques d'échec et parier sur l'avenir
- Savoir motiver et diriger pour pérenniser ses efforts et ses résultats
- Définir au quotidien les moyens à mettre en œuvre pour développer les performances du salarié et atteindre un objectif déterminé

Période

16, 23 et 30 janvier 2012

3 jours

910 €

Accueil et vente au restaurant

Public

- Personnel de salle

Objectifs

- Maîtriser les techniques d'accueil et de vente
- Développer le sens du service
- Acquérir de l'aisance professionnelle afin de fidéliser une clientèle toujours plus exigeante

Période

→ Nous consulter

3 jours

645 €

Cartes et menus

Public

- Toute personne chargée de la carte ou du menu dans un restaurant (dirigeant, personnel de service en salle...)

Objectifs

- Créer ou améliorer les cartes en vue d'une démarche commerciale
- Mieux connaître et présenter les supports de vente à proposer à la clientèle
- Mettre à jour les supports

Période

→ Nous consulter

2 jours

430 €

Connaître les vins pour mieux les vendre

Public

- Toute personne souhaitant acquérir les bases fondamentales du monde du vin

Objectifs

- Perfectionner sa connaissance et apprécier : les vins, les cépages, les origines et les méthodes de vinification
- Maîtriser le vocabulaire fleuri du vin, l'analyse sensorielle, les accords mets / boissons, les bonnes conditions de conservation

Période

• 14, 23 et 28 novembre 2011
• 27 février, 5 et 14 mars 2012

3 jours

645 €

Des menus équilibrés : une stratégie gagnante

Public

Restauration traditionnelle, brasserie, pizzeria, crêperie

Objectifs

- Comprendre les attentes des consommateurs
- Analyser l'évolution actuelle des mentalités
- Anticiper les questions de la clientèle
- Répondre à des attentes grandissantes
- Situer et adapter son offre commerciale
- Connaître et maîtriser les solutions techniques

Période

→ Nous consulter

Le + CCI – Une journée sur mesure d'application pratique dans votre établissement – Nous consulter

1 jour

260 €



Des formations sur mesure

- **FRUITS, LÉGUMES ET FÉCULENTS DANS VOS MENUS : GAGNER EN COÛT MATIÈRE**

Nous consulter



Hygiène - Les bonnes pratiques

<p>Public</p> <ul style="list-style-type: none"> • Employé de restauration commerciale 	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les principales mesures à mettre en œuvre pour garantir la qualité microbiologique des aliments • Connaître les sources de contamination et de développement des micro-organismes pour comprendre les grands principes d'hygiène • Mesurer les enjeux pour la santé des consommateurs et pour l'image de marque de l'établissement et répondre à la réglementation de la méthode HACCP • Apprendre à analyser ses pratiques par rapport à la réglementation et aux bonnes pratiques d'hygiène 	<p>Période</p> <p>10 octobre 2011 5 décembre 2011 24 janvier 2012 2 avril 2012 8 octobre 2012 10 décembre 2012</p>
<p>1 jour</p>		<p>210 €</p>

Sauveteur Secouriste du Travail

<p>Public</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toute personne volontaire pour administrer les premiers secours en cas d'accidents sur les lieux de travail 	<p>Objectif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acquérir les connaissances et un ensemble de gestes pour administrer les premiers secours en cas d'urgence 	<p>Période</p> <p>15 et 16 novembre 2011 → Nous consulter pour 2012</p>
<p>2 jours</p>		<p>230 €</p>

Sécurité - Les risques professionnels

<p>Public</p> <ul style="list-style-type: none"> • Employé du secteur Cafés-Hôtels-Restaurants 	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sensibiliser le personnel aux risques professionnels • Donner aux participants la méthodologie et les outils adaptés à leur métier pour évaluer et prévenir ces risques • Mettre en forme le Document Unique 	<p>Période</p> <p>17 octobre 2011</p>
<p>1 jour</p>		<p>210 €</p>

Optimiser la sécurité au sein d'un établissement hôtelier

<p>Public</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dirigeant, chef d'entreprise 	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier ses responsabilités et ses obligations en tant que : <ul style="list-style-type: none"> - exploitant (règlement des établissements recevant du public) - employeur (code du travail) - mettre en place une organisation sécurité portant sur les aspects documentaires, affichages et humains 	<p>Période</p> <p>→ Nous consulter</p>
<p>1 jour</p>		<p>210 €</p>

Sécurité des spectacles et prévention des risques pour la licence d'exploitant de lieu

<p>Public</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toute personne sollicitant l'obtention de la licence d'entrepreneur de spectacle vivant (licence de 1^{re} catégorie) correspondant à la catégorie d'exploitant de lieux de spectacles aménagés pour les représentations publiques (cf. dispositions exigées par le décret n°2000-609 du 29 juin 2000 pris pour l'application de l'ordonnance n°45-2339 du 13 octobre 1945 modifiée relative aux spectacles) • Toute autre personne intéressée souhaitant acquérir des connaissances dans ce domaine 	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaître le cadre juridique général relatif à l'organisation de spectacles vivants et le champ des responsabilités civiles et pénales inhérentes à cette activité • Savoir appliquer ou faire appliquer la réglementation incendie des établissements recevant du public (ERP) spécifique aux lieux de spectacles • Savoir prendre en compte les problèmes inhérents à la présence du public • Connaître les principales règles du Code du travail et les principes généraux de prévention en matière de santé et de sécurité au travail • Savoir analyser les incidents et accidents du travail et tout autre risque relatif à la santé des personnes • Savoir prendre en compte les contraintes d'exploitation liées aux éléments structurels fixes, mobiles ou démontables utilisés pour organiser des spectacles et accueillir du public dans des conditions optimales de sécurité 	<p>Période</p> <p>1^{er}, 2, 7, 8 et 9 décembre 2011 → Nous consulter pour 2012</p>
<p>5 jours</p>		<p>840 €</p>



Sécurité incendie spécial hébergement touristique

Public

- Le personnel de l'entreprise, chargé ou non de la sécurité incendie dans votre établissement

Objectifs

- Connaître les comportements à adopter en cas d'incendie vis-à-vis des clients et du personnel
- Utiliser les extincteurs en place dans votre établissement

Période

→ Nous consulter

1 jour

Nous consulter

L'accessibilité : transformer une contrainte réglementaire en opportunité commerciale

Public

- Exploitant d'établissement ou d'installation de tourisme et de loisirs

Objectifs

- Maîtriser :
 - les enjeux réglementaires de l'accessibilité
 - les enjeux commerciaux du tourisme accessible
 - le champ lexical de l'accessibilité
 - l'appréhension du marché du tourisme accessible

Période

→ Nous consulter

2 jours

470 €



Renseignements
& inscriptions:
Pascale BEHIN



02 51 45 32 89

formation.continue@vendee.cci.fr
www.vendee.cci.fr



Les réseaux sociaux pour prospecter

Public

- Professionnel de l'hôtellerie-restauration : dirigeant, personne chargée des actions commerciales et de marketing, responsable de l'accueil

Objectifs

- Augmenter la visibilité de votre restaurant ou votre hôtel
- Attirer de nouveaux clients
- Fidéliser vos clients actuels
- Promouvoir vos événements saisonniers, vos menus et services
- Gagner du temps
- Prendre l'ascendant sur vos concurrents
- Réduire vos coûts de publicité

Période

19 et 20 mars 2012

2 jours

430 €

Créer et animer une communauté sur Facebook

Public

- Dirigeant ou responsable d'un établissement touristique

Objectifs

- Intégrer les médias sociaux dans votre stratégie de développement
- Fixer des objectifs de performance mesurables et adaptés
- Mettre en place les profils de votre entreprise
- Créer une « page » ou un « groupe » pour votre entreprise

Durée

→ Nous consulter

300 €

Les QR codes et leurs usages

Public

- Toute personne souhaitant découvrir l'usage des QR codes

Objectifs

- Savoir décoder un QR code
- Maîtriser les outils de génération des QR codes

Durée

→ Nous consulter

1 jour

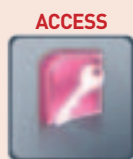
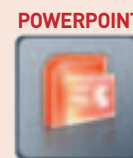
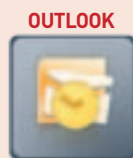
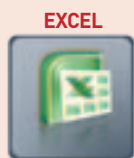
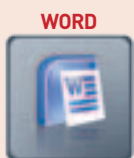
348 €

Informatique



Formation individualisée à la carte

Logiciels (versions 2003, 2007 et 2010)



Ouverture de nos espaces

La Roche-sur-Yon

- Lundi, de 9h à 12h30 et de 14h à 19h
- Jeudi, de 14h à 17h30
- Vendredi, de 14h à 17h30

Fontenay-le-Comte

- Lundi, de 14h à 17h

Les Herbiers

- Vendredi, de 14h à 17h

Challans

- Mardi, de 14h30 à 17h30

Possibilité de cours du soir dans le cadre du DIF

Moyens pédagogiques

- Une formation : - en autonomie avec un support - assistée par un formateur
- Un micro-ordinateur par personne

Durée

Sur mesure / étudiée à partir du test de niveau et des objectifs visés

26 € la séance d'1 heure / personne





Comment mieux recruter en hôtellerie-restauration

Public • Personnel de direction, responsable de service	Objectifs • Identifier ses besoins de compétences • Maîtriser les procédures de recrutement • Développer les outils du recrutement	Période → Nous consulter
		2 jours 430 €

Savoir conduire les entretiens professionnels

Public • Manager opérationnel: responsable de services, responsable d'équipe, responsable de TPE, toute personne amenée à être en situation	Objectifs • Identifier les enjeux et finalités de l'entretien professionnel • Préparer l'entretien • Conduire l'entretien d'évaluation	Période 7 novembre 2011
		1 jour 260 €

Management

Comment manager spécial restauration

Public • Restaurateur, chef de cuisine, chef de salle	Objectifs • Définir le rôle du manager et de son équipe dans l'entreprise • Savoir animer et gérer son équipe efficacement • Savoir adapter son mode de communication • Bien gérer les réclamations	Période • 22, 28 et 29 novembre 2011 • 12, 13 et 19 mars 2012
		3 jours 1 020 €

Parcours du manager

Manager au quotidien

Niveau 1	Public • Toute personne chargée de l'encadrement et de l'animation d'une équipe, d'un service ou d'un projet	Prérequis • Avoir une expérience professionnelle d'au moins 2 ans avec une responsabilité d'équipe	Objectifs • Acquérir, s'entraîner et intégrer les techniques de base du management • Identifier ses points forts et ses axes de progrès afin d'accompagner ses collaborateurs au quotidien et progresser ensemble	Période • 25 novembre, 8 et 15 décembre 2011 • 16, 23 et 30 mars 2012
				3 jours 1 020 €

Mobiliser les ressources de son équipe

Niveau 2	Public • Tous les participants du niveau 1	Prérequis • Manager expérimenté qui souhaite perfectionner ses pratiques et ayant suivi le module 1	Objectifs • Faire face à des situations de management complexes • Perfectionner sa capacité à motiver • Maîtriser les techniques de négociation et gagner en leadership	Période • 14, 28 novembre et 12 décembre 2011 • 26 avril, 10 et 24 mai 2012
				3 jours 1 020 €

Développer votre leadership

Niveau 3	Public • Manager, responsable de service, cadre disposant d'une expérience de management • Tous les participants des niveaux 1 et 2	Prérequis • Manager expérimenté ayant suivi une formation de base sur le management ou les modules 1 et 2	Objectifs • Identifier les acteurs et comprendre leurs enjeux • Mettre en œuvre les méthodes, outils, comportements adaptés à une situation à risques • Se mettre en système de « Co développement professionnel »	Période 1 session par semestre → Nous consulter
				3 jours 1 020 €

Dispositif d'accompagnement avec un livret d'engagement individuel



Comment promouvoir son établissement CHR

Public

- Dirigeant, responsable commercial en CHR

Objectifs

- Promouvoir son café, hôtel ou restaurant en milieu touristique

Période

→ Nous consulter

2 jours

430 €

Yield Management - Optimiser les ventes de son hôtel: Les principes du Yield Management en Hôtellerie

Public

- Chef de réception ou réceptionniste confirmé

Objectifs

- Optimiser les ventes de l'hôtel par la technique du Yield management
- Savoir mettre en œuvre une politique commerciale adaptée

Période

→ Nous consulter

3 jours

1 280 €

Définir la stratégie marketing de son établissement touristique

Public

- Dirigeant ou responsable d'un établissement touristique

Objectifs

- Acquérir les méthodes pour formaliser une stratégie marketing
- Mettre en place un plan d'action commercial

Durée

→ Nous consulter

1 jour

348 €



Renseignements
& inscriptions :
Pascale BEHIN



02 51 45 32 89

formation.continue@vendee.cci.fr
www.vendee.cci.fr



Maîtriser la rentabilité de son bar et/ou restaurant

Public

- Restaurateur et/ou exploitant d'un débit de boissons

- Futur restaurateur et/ou exploitant d'un débit de boissons
- Salarié d'un restaurant et/ou d'un débit de boissons ayant des responsabilités dans l'entreprise

Objectif

- Acquérir les connaissances de base nécessaires à la gestion d'un restaurant et / ou d'un bar.

Période

→ Nous consulter

3 jours

645 €



Parcours Comptabilité Générale



La comptabilité au quotidien

Les écritures comptables

Niveau 1

Public

- Toute personne souhaitant réaliser les opérations comptables courantes

Objectifs

- Comprendre les principaux mécanismes comptables de l'entreprise (les écritures, les livres obligatoires, le principe de la partie double, les documents de synthèse...)
- Être capable de réaliser les opérations comptables courantes d'une petite entreprise

Période

→ Nous consulter

3 jours

650 €

Rapprochements et déclarations

Niveau 2

Public

- Toute personne souhaitant être autonome sur les traitements courants de la comptabilité et maîtrisant les principales écritures comptables

Objectifs

- Savoir effectuer les rapprochements et contrôler les écritures
- Être capable de remplir les principales déclarations fiscales et sociales

Période

→ Nous consulter

3 jours

650 €

Préparation du bilan

Niveau 3

Public

- Toute personne maîtrisant les bases de la comptabilité et souhaitant préparer les comptes annuels

Objectifs

- Acquérir une méthodologie pratique pour préparer les comptes annuels avec fiabilité : écritures spécifiques (comptes de capitaux et cessions d'immobilisation), écritures d'inventaire, montage du bilan

Période

→ Nous consulter

3 jours

750 €



Renseignements
& inscriptions :
Pascale BEHIN



02 51 45 32 89

formation.continue@vendee.cci.fr
www.vendee.cci.fr



DIRECTION



Gestion, direction, reprise d'un hébergement de plein air

Public

- Dirigeant en poste
- Adjoint de Direction
- Héritiers
- Repreneur externe

Lieu

La Roche-sur-Yon

Validation de la formation

en cours de certification RNCP Niveau II

• Conditions d'admission

Être impliqué dans un projet de reprise, création ou développement d'entreprise

• Procédure de recrutement

- Sélection sur dossier de candidature
- Entretien individuel
- Tests

Témoignages

« Nous ne savions pas précisément où nous conduirait la formation de la CCI de Vendée quand nous nous sommes inscrits à cette formation. Aujourd'hui, nous savons et nous sommes très heureux du résultat! »

Aymeric et Laurent (Promotion 2010 et promotion 2011), Repreneurs du Camping de la Corniche Plozevet (29).
La reprise a été réalisée en avril 2011.

« A travers cette formation, mon objectif est d'élargir mes connaissances pour évoluer dans le secteur de l'HPA. »

Brigitte, Hôtesse d'accueil au Camping à Saint-Hilaire-de-Riez (85)

Objectifs

- Diriger et gérer un camping ou Parc Résidentiel de Loisirs (PRL)
- Remise à niveau et approfondissement des connaissances pour une gestion et une commercialisation efficaces

Nos atouts

- Une formation sur mesure et à la carte
- Des intervenants experts et expérimentés
- Une pédagogie concrète
- Tous les grands domaines de gestion abordés
- Un accompagnement personnalisé
- Des valeurs fortes : échange, proximité, confidentialité
- L'étude de votre projet d'entreprise

Programme complet ou modules au choix

- Management
- Stratégie
- Gestion finance
- Droit HPA
- Action commerciale
- Droit des sociétés
- Fiscalité
- Gestion du personnel
- E-commerce
- Négociation Tour opérateurs
- Valorisation de l'entreprise
- Élaboration d'un plan prévisionnel
- Architecture paysagère
- Communiquer à l'oral

Période

- Programme complet : 60 jours sur 6 mois
- Février 2012 à juin 2012
- Modules au choix : nous consulter

5 100 €



Contact

Séverine CHARLON
Responsable pédagogique
06 73 67 80 27



La force d'un réseau régional et national, la souplesse d'un service de proximité.

L'Anglais pour agent d'accueil touristique

Public

- Salariés de structures touristiques

Objectifs

- Assurer en anglais un accueil de qualité auprès des clients étrangers
- Présenter en anglais les prestations du site (spectacles, animations...)
- Savoir donner des informations d'ordre touristique

Période

36 heures
(6 journées de 6 heures)
A partir du lundi 23 janvier 2012

6 jours

775 €

L'Anglais de l'hôtellerie-restauration

Public

- Gérant ou salarié de l'hôtellerie et de la restauration, de niveau élémentaire à pré-intermédiaire

Objectifs

- Perfectionner ses acquis en anglais professionnel afin de :
 - accueillir, informer et conseiller les clients étrangers
 - mieux présenter et vendre les produits et prestations de son établissement
 - assurer un service de table de qualité

Période

36 heures
(6 journées de 6 heures)
A partir du lundi 23 janvier 2012

6 jours

775 €

L'Anglais pour serveur

Public

- Salarié de l'hôtellerie et de la restauration ou de l'hôtellerie de plein air, assurant le service en restauration
- Groupes de niveau homogène de 6 personnes maximum

Objectifs

- Assurer en anglais un accueil de qualité auprès des clients étrangers
- Présenter en anglais le menu, la carte et donner des explications sur les plats
- Savoir répondre à tous types de questions et donner des informations d'ordre touristique

Période

36 heures
(6 journées de 6 heures)
A partir du lundi 23 janvier 2012

6 jours

775 €



NOS FORMATIONS SUR MESURE



Anglais



Allemand



Espagnol



Italien



Portugais



Polonais



Roumain



Russe



Chinois



Japonais



Français



Néerlandais

- Adaptées à votre niveau et à vos besoins professionnels spécifiques
- Une organisation « à la carte » : choisissez le lieu, le jour et le rythme de votre formation
- En cours individuels ou collectifs
- Dans toutes les langues enseignées par le CEL
- Formations dispensées dans les locaux de votre entreprise ou dans l'un de nos espaces de formation.

Nous consulter

L'Anglais de l'hôtellerie de plein air

Public

- Gérant et salarié de l'hôtellerie de plein air de niveau élémentaire à pré-intermédiaire.

Groupes de niveau homogène de 6 personnes maximum

Objectifs

- Perfectionner ses acquis en anglais professionnel afin de :
 - mieux accueillir sa clientèle étrangère et gérer les réservations
 - assurer une communication écrite et orale efficace en anglais
 - savoir présenter et vendre les produits et prestations du camping

Période

36 heures
(6 journées de 6 heures)
A partir du 26 janvier 2012

6 jours

775 €

L'Allemand de l'hôtellerie de plein air

Public

- Salarié de l'hôtellerie de plein air de niveau élémentaire à pré-intermédiaire

Groupes de niveau homogène de 6 personnes maximum

Objectifs

- Présenter et vendre en allemand les produits et services propres à l'établissement
- Accueillir, informer et conseiller les touristes allemands.
- Assurer un service de qualité

Période

36 heures
(6 journées de 6 heures)
A partir du 24 janvier 2012

6 jours

775 €

Le Néerlandais de l'hôtellerie de plein air

Initiation

Niveau 1

Public

- Gérant ou salarié de l'hôtellerie de plein air de niveau débutant

Objectifs

- Acquérir les bases de la langue néerlandaise (grammaire, vocabulaire)
- Développer les capacités de compréhension et d'expression orale

Période

36 heures
(6 journées de 6 heures)
A partir du 26 janvier 2012

6 jours

775 €

Perfectionnement

Niveau 2

Public

- Gérant ou salarié de l'hôtellerie de plein air de niveaux A2 à B1

Prérequis : Maîtriser les bases du néerlandais

Objectifs

- Perfectionner les acquis de la langue néerlandaise (grammaire, vocabulaire)
- Acquérir le vocabulaire professionnel
- Savoir accueillir et informer les touristes néerlandais

Période

36 heures
(6 journées de 6 heures)
A partir du 24 janvier 2012

6 jours

775 €



Contactez-nous :

02 51 45 32 89

formation.continue@vendee.cci.fr

www.vendee.cci.fr



CCI FORMATION

16 rue Olivier de Clisson - BP 49
 85002 LA ROCHE-SUR-YON CEDEX
 Tél 02 51 45 32 89 - Fax 02 51 62 72 17
 formation.continue@vendee.cci.fr

SERVICE TOURISME

16 rue Olivier de Clisson - BP 49
 85002 LA ROCHE-SUR-YON CEDEX
 Tél 02 51 45 32 58 - Fax 02 51 62 72 17
 service.tourisme@vendee.cci.fr

CENTRE D'ETUDE DE LANGUES

28 boulevard d'Angleterre
 85000 LA ROCHE-SUR-YON
 Tél 02 51 47 70 86 - Fax 02 51 47 70 89
 cel@vendee.cci.fr

Antenne de Challans

1, rue Owen Chamberlain
 Parc Tertiaire 3
 85300 CHALLANS
 Tél 02 51 93 41 48
 Fax 02 51 93 41 49
 antenne.challans@vendee.cci.fr

Antenne des Herbiers

Le Centre du Lavoir
 Rue des Bains Douches
 85500 LES HERBIERS
 Tél 02 51 67 97 63
 Fax 02 51 67 97 65
 antenne.lesherbiers@vendee.cci.fr

Antenne de Fontenay

19, rue G. Clemenceau
 85200 FONTENAY-LE-COMTE
 Tél 02 51 50 11 95
 Fax 02 51 69 38 39
 antenne.fontenay@vendee.cci.fr

