Snacking

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 23108352F — Mise à jour : 11 mars 2026

Organisme responsable : **CCI35 - Faculté des métiers - Site de Bruz Ker Lann**

Présentation de la formation

Objectifs

À l'issue de la formation, les participants seront capables de développer et commercialiser une offre de snacking innovante et qualitative, intégrant des produits frais, des techniques professionnelles de préparation, et des stratégies de présentation optimisées pour répondre aux attentes des clients et dynamiser les ventes en restauration rapide.

Objectif(s) pédagogique(s) :

Concevoir une offre de snacking variée et créative à partir de produits frais, en intégrant les tendances du marché et les attentes clients. Maîtriser les techniques de préparation et d'assemblage de nouvelles créations, en respectant les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire. Optimiser la présentation visuelle et commerciale des produits pour maximiser leur attractivité et favoriser la vente.

Programme

Concevoir une offre de snacking variée et créative

Analyse des tendances : Étude des attentes clients et des innovations du marché (ex. snacking sain, végétarien, local)
Créativité et adaptation : Ateliers de brainstorming pour imaginer des recettes originales (ex. burgers revisités, tapas modernes)
Sélection des produits frais : Critères de choix, saisonnalité, et approvisionnement durable
Étude de cas : Analyse d'offres existantes (ex. food trucks, restaurants) pour identifier les bonnes pratiques

Maîtriser les techniques de préparation et d'assemblage

Fiches techniques : Lecture et application de recettes standardisées (ex. temps de cuisson, grammes, associations de saveurs)
Pratique en cuisine : Réalisation de nouvelles créations originales, avec focus sur la texture, le goût, et l'équilibre nutritionnel
Hygiène et sécurité : Rappel des règles HACCP et bonnes pratiques en restauration rapide
Dégustation critique : Évaluation collective des productions (goût, présentation, originalité)

Optimiser la présentation visuelle et commerciale

Règles de merchandising : Techniques de mise en valeur (ex. couleurs, hauteur, accessoires)
Photographie culinaire : Bases pour des visuels attractifs (ex. éclairage, angles, supports)
Argumentaire de vente : Présenter et vendre les produits aux clients

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

G1401 — Assistance de direction d'hôtel-restaurant
G1402 — Management d'hôtel-restaurant
G1603 — Personnel polyvalent en restauration

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2237476S	Présentiel	Bruz	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #23108352F