



Produire des pizzas de bonne qualité avec rapidité et maîtrise du geste devant le client, garder la maîtrise de votre marge tout en garantissant une garniture généreuse pour vos clients

## Compétence(s) visée(s)

#

## Contenu

### Analyse de l'état présent :

Faire un point sur le niveau du stagiaire à l'aide de différentes questions et de plusieurs exercices pratiques, afin d'adapter au mieux le déroulé de la formation.

### -Déterminer le coût matière :

Etudier le prix de revient d'une Pizza en fonction des ingrédients utilisés, dans le but de déterminer au plus juste la quantité de chaque denrée de la pizza en maîtrisant les prix mais aussi le plaisir du consommateur.

### -Les différentes Pâtes à Pizza :

Présenter les différents mode de fabrication de la pâte à pizza (à la main, au crochet, à l'huile d'olive, au Levain...)

### -Le choix des Garnitures :

Le choix des garnitures d'une pizza fait toute la différence ! Se présente à nous une multitude de choix de fromages (pas trop gras ou trop humide) de viandes (épaule ou Jambon 3D ?) Bref un compromis qualité /prix à prendre au sérieux.

### -Préparer la Sauce Tomate maison pour vous différencier de la concurrence :

L'élément principal d'une pizza c'est sa base. Tomate ou

### -Confection Manuelle (bouler des pâtons) :

La façon de bouler son pâton va dépendre en partie de votre pâte. Mais là encore plusieurs coups de main vont rendre le travail plus facile.

### -Les techniques pour étaler la pâte :

A la main, au rouleau au laminoir ? Un pâton à la fois ou plusieurs pour gagner du temps ? Devant le client pour faire un peu de spectacle ? A vous de choisir.

### -Débriefing :

En fin de formation un moment pour reprendre les points abordés et éclaircir si besoin certains points et une mise en situation pour appliquer et valider les acquis de la formation. crème, comment faire pour que le consommateur reconnaisse votre pizza et donc votre travail à la première bouchée ?

## Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

### AVANT

Questionnaire de positionnement

Tour de table de recueil des attentes

### PENDANT

Evaluations formatives régulières par le formateur  
 Evaluation sommative des connaissances à chaud  
 Evaluation sommative de la qualité de la formation à chaud  
 Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation

### APRES

Bilan téléphonique avec le client  
 Bilan téléphonique avec le formateur  
 Évaluation du transfert des acquis et mesure d'impact (de 1 à 3 mois)



**PUBLIC** CHEF D'ENTREPRISE, CHEF DE CUISINE, RESTAURATEUR



**PRÉREQUIS** CAP CUISINE



**PÉDAGOGIE** APPORTS THÉORIQUES EN PÉDAGOGIE ACTIVE  
 EXERCICES PRATIQUES SUR POSTE  
 DIAPORAMA (TRANSMIS AUX PARTICIPANTS),  
 VIDÉOPROJECTEUR ET ORDINATEUR  
 VIDEOS - AUDIOS  
 QCM



**SANCTIONS** ATTESTATION DE STAGE



**PRIX** 1400 € H.T



**DUREE** 28H

