

DEVENIR SERVEUR ACCUEIL, ÉCOUTE ET CONVIVIALITÉ

LE MÉTIER

- Le serveur en restaurant gastronomique ou traditionnel prépare et décore les tables pour mieux accueillir les clients dès leur arrivée. Il fait la liaison entre la cuisine et la salle, il conseille les clients sur le choix des plats et des vins et effectue leur présentation et service à table.
- Le sommelier, en charge de la cave du restaurant, choisit les vins et élabore une carte variée pour accompagner la cuisine de l'établissement. Il est présent lors du service pour conseiller la clientèle et effectuer le service à table, en respectant les règles de la profession. Il travaille en étroite collaboration avec le chef de cuisine.

DÉBOUCHÉS

- Serveur, chef de rang, maître d'hôtel ou sommelier

CONDITIONS D'ENTRÉE

- En contrat de professionnalisation
- En période de professionnalisation, Droit Individuel à la Formation (DIF) * ou Congé Individuel de Formation (CIF) *.
* Remplacés au 1^{er} janvier 2015 par le Compte Personnel de Formation (CPF)
- En stage pour les demandeurs d'emploi

DURÉE DE LA FORMATION

- **Industrie Hôtelière CQP Serveur Option Sommellerie**
Un programme de formation compris entre 254 et 400 heures en fonction du profil du candidat. *Le détail des modules est disponible au verso.*
- La durée de la formation varie entre 6 et 10 mois.
- La formation peut démarrer tout au long de l'année.
- La formation est certifiée en fin de parcours.

Vos contacts

Lucie RICHARD - Responsable du CFA - T. 03 23 27 00 11 - l.richard@aisne.cci.fr
Isabelle DE ZITTER - Développeur de la formation - T. 03 23 27 00 12 - i.dezitter@aisne.cci.fr

3 rue des Minimes - 02000 Laon
T. 03 23 27 00 10 - F. 03 23 27 11 60



SERVEUR OPTION SOMMELLERIE

CQP Service de restaurant Option sommellerie

Le Certificat de
Qualification Professionnelle
est un titre délivré par
la Commission Paritaire Nationale
de l'Emploi de l'Industrie Hôtelière
(CNPE/IH)





MODULE 1
Septembre à Octobre

- **Mise en place classique**
- **Préparations froides simples**
- **Les différents services**
À l'assiette - Au guéridon
- **Commercialisation** - Accueil et départ client
Tenue et comportement professionnels
- **Hygiène**
Fonctionnement achat, stockage
Microbiologie - Tenue vestimentaire...
- **Technologie**
Les formules de restauration, la brigade
Approvisionnement des services
- **Nutrition**
Les différents apports - Équilibre énergétique

MODULE 2
Novembre à Janvier

- **Mise en place banquet**
- **Préparations froides simples**
- **Les services à l'anglaise**
Commercialisation : connaissance des fromages
- **Hygiène**
Entretien des locaux
Microbiologie
Risques et dangers pour le consommateur
- **Technologie**
Les supports de vente, le service particulier,
le service du petit déjeuner
- **Nutrition**
Les constituants alimentaires

MODULE 3
Février à Avril

- **Le service** - Gestion d'un rang
- **Commercialisation**
Connaissance des produits de bar
- **Préparations froides spécifiques**
Découpage - flambage - filtage
- **Hygiène**
Entretien des locaux et du matériel
- **Technologie**
Produits laitiers - Les corps gras
Les différents modes de liaison
Poissons - Crustacés - Coquillages - Volailles - Oeufs
- **Nutrition**
Équilibre alimentaire- Dépenses énergétiques
- **Gestion des coûts et fiches techniques**

MODULE 4
Mai à Juin

- **Le service** - Gestion d'un rang et d'un commis
- **Commercialisation et sommellerie**
- **Préparations spécifiques**
- **Hygiène**
Maîtrise du froid : les équipements en cuisine -
Liaisons froides et chaudes
- **Technologie**
Pâtes et farinage - Potages - Sauces émulsionnées -
Légumes frais et secs
- **Nutrition**
Groupes d'aliments - Études de menu

OPTION SOMMELLERIE

Approvisionnement - Gérer les stocks - Réaliser l'inventaire de la cave - Réceptionner les livraisons
Gestion de la cave - Aider à concevoir la carte des vins - Faire des propositions pour l'achat des boissons - Analyser les ventes pour procéder aux approvisionnements - Mettre en place la cave du moment en collaboration avec la cuisine - Choisir les vins à proposer au verre
Commercialisation et conseil - Goûter, déguster les vins - Présenter, parler des vins - Faire des propositions en fonction des mets consommés - Faire la promotion de certains produits en fonction des événements - Servir les boissons dans les règles de l'art