



~ LES DESSERTS DU CUISINIER ~ MONTAGES FACILES ET RAPIDES

INTERLOCUTEUR À LA DISPOSITION DES ENTREPRISES ET DES STAGIAIRES :
Stéphane DELRUE

INTERVENANT :
Intervenant spécialisé

PUBLIC CONCERNÉ :
Cuisiniers

PRÉREQUIS :
Être en activité sur un poste en cuisine

OBJECTIFS :
Mettre en place des desserts simples, rapides, à intégrer à la carte en respectant une présentation soignée.

COMPÉTENCES ACQUISES :
À l'issue de la formation, le candidat sera capable de réaliser des pâtisseries à intégrer à la carte en respectant une présentation soignée.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :
Présentation des produits, présentation et démonstration des techniques professionnelles par l'intervenant, réalisation de ces techniques par les stagiaires, échanges entre les stagiaires et l'intervenant, un support papier reprenant les points indispensables de cette formation sera remis à chaque stagiaire

ÉVALUATIONS :
Réalisation des fiches techniques et dégustations des plats + Quizz d'évaluation

	INTER ENTREPRISE	INTRA ENTREPRISE
DURÉE	14h	selon positionnement avec l'entreprise
TARIFS	700 Euros HT	1500 Euros HT la journée de 7h
PARTICIPANTS	minimum 6 maximum 12	minimum 2 maximum 12
DATE	contacter l'école des chefs	selon vos disponibilités

PROGRAMME

LES PRODUITS

- ~ Connaissance des produits (pâtes, crèmes, ganaches, mousses, fruits, sucre...)
- ~ Déterminer la saison des produits
- ~ Déterminer les fournisseurs

LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

- ~ Choix des techniques, pour une organisation en amont, une conservation optimale et un montage rapide au service
- ~ Possibilités de transformation
- ~ Mise en place des fiches techniques
- ~ Quels matériels
- ~ Les différentes cuissons, et la conservation
- ~ Le respect des règles fondamentales d'hygiène dans le travail de ces produits

LES RECETTES

- ~ Association de produits, en respectant les notions de diététique et de goût
- ~ Nouvelles présentations
- ~ Travailler les volumes et les couleurs
- ~ Travailler sur les sensations en bouche en associant le croquant, moelleux, liquide, chaud froid... pour surprendre le client

MISE EN VALEUR DE CES PRODUITS DANS LA CARTE

- ~ Trouver la bonne appellation
- ~ Argumentaire commercial pour le personnel de salle

BILAN DU STAGE

- ~ Quizz d'évaluation, et échanges entre les participants et l'intervenant

