

**Mardi 4 et mercredi 5 février 2025**

**2 jours, soit 14 heures**

**8h30 - 12h / 13h - 16h30**



Avec Matthieu

**KICKKINE**

animé par un Chef Barista-  
Cafés Reck

CAFÉS  
**Reck**

## Objectifs pédagogiques

- Connaître les grandes familles de produits
- Utiliser les matériels traditionnels pour la réalisation des boissons
- Utiliser le vocabulaire de la dégustation pour développer les ventes
- Réaliser les boissons chaudes et froides à base de café et de thés en respectant les règles d'hygiène
- Réaliser des motifs avec la technique du "Latte Art"



## Contenus de la formation

### Définir les principaux critères de qualité d'un service

- Qualité du produit servi,
- Exécution,
- Relation avec la clientèle

### Connaître les univers du café et du thé de la plantation à la tasse

- L'histoire et la géographie des boissons chaudes
- Les différents styles de consommation du café et du thé
- Le vocabulaire à connaître pour chaque univers : cafés : arabica, robusta - thés : les différentes couleurs et parfums

### Maîtriser l'utilisation des matériels et appliquer les règles d'hygiène

- Les machines à expresso,
- Analyse de l'espace de travail et hygiène du matériel

### Savoir servir des boissons chaudes

- Les différents cafés : Espresso, serré, long, allongé, américain, macchiato, noisette
- Les boissons au thé,
- Les nouveaux mocktails

### Proposer des réalisations à base de laits

- Les techniques de montage
- Les protéines du lait
- Les différentes températures

### Réaliser et créer une production "Coffee mixology"

- Les cocktails sans alcool
- Les sauces, les sirops, les toppings

### S'initier au Latte art

- L'art de la décoration du cappuccino
- Free pouring, Painting et Topping: techniques

### Bilan de la formation

- Discussion avec les participants sur les acquis de formation
- Remise d'un certificat de formation en fin de session

## Modalités d'accès

Professionnels de l'Hôtellerie-Restauration  
Aucun prérequis.

## Délai d'accès

Selon le calendrier prévisionnel.

## Modalités d'inscription

**Contact : fpc@cefppa.eu**

En ligne sur **cefppa.eu**, en entrées et sorties permanentes

- **Pour les salariés de la branche**

Via le portail des actions de branche AKTO  
**espaceformation.akto.fr**

- **Pour les TNS**

Via le **formulaire d'AGEFICE**

## Coût

**850 €, prix net**

## Lieu

CEFPPA Adrien Zeller  
4 rue Eugénie Brazier  
67400 Illkirch-Graffenstaden

## Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

## Méthodes pédagogiques

- Formation pratique alternant démonstration et participation active des participants : analyse de supports de vente et études de cas. Jeux de rôle sur les techniques de service et comportements aidant à la commercialisation.
- Nombreuses productions réalisées avec l'intervenant suivies de phases de présentation (mise en valeur, dressage) et de dégustation (analyse organoleptique).
- Remise d'un livret pédagogique.
- Formation en présentiel.

## Modalités d'évaluation

- Auto-évaluation des attentes et des compétences préalables à la formation.
- Evaluation en cours de formation par le formateur sous forme d'observations, de quizz et de questionnaires.
- Evaluation en fin de formation établie par le formateur et l'apprenant.

## Taux de satisfaction

- 128 formations réalisées en 2023
- 625 stagiaires
- 4,6 / 5 de satisfaction globale

