PROGRAMME DE FORMATION

Challenge des brigades - Essentiel

DURÉE : 1 jours l 4 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Présentiel

Informations

PUBLIC VISÉ

Collaborateurs, équipes commerciales, managers et équipes projet souhaitant renforcer leur cohésion, leur coopération et leurs compétences commerciales à travers une expérience collective et concrète.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Développer, dans le cadre d'un atelier culinaire, des compétences collectives et opérationnelles autour de la création de deux bouchées apéritives innovantes, en travaillant à la fois la production culinaire, l'organisation en brigade et la capacité à défendre un concept auprès d'un jury.

Mettre en pratique des valeurs transposables au quotidien dans un contexte commercial et d'équipe : **cohésion**, **créativité**, **pugnacité**, **anticipation**, **réactivité** et **humilité**.

Apprendre à concevoir un produit, à le produire en quantité définie, puis à construire une stratégie de mise au marché intégrant le nom du produit, la commercialisation, le marketing, le prix, les différenciateurs et les bénéfices pour les futurs restaurateurs.

PRÉREQUIS

Disposer d'une capacité à travailler en équipe et à s'impliquer dans une organisation en brigade.

Être en mesure de participer à une production culinaire simple mais soignée, incluant la préparation, l'assemblage, le dressage et la présentation des bouchées.

Aucun prérequis technique formel n'est explicitement mentionné ; l'atelier repose avant tout sur l'engagement, la créativité et la capacité à coopérer.

ADMISSION

L'admission à l'atelier repose sur l'inscription préalable des participants et sur leur intégration dans une des deux brigades constituées pour l'exercice.

Le déroulé prévoit un **briefing initial** avec explications des recettes, puis la production culinaire, l'élaboration du plan Sales & Marketing et enfin la présentation au jury.

ACCESSIBILITÉ

Aucune information spécifique d'accessibilité n'est mentionnée dans le programme fourni.
En l'absence de précision, il convient de prévoir, selon les besoins des participants, des adaptations des modalités de production, de présentation et d'évaluation, ainsi que les aménagements matériels et humains nécessaires pour permettre la participation de chacun.

Modalités pédagogiques

MODALITÉS

L'atelier repose sur une **mise en situation active** avec production en brigade, sous contrainte de temps et d'objectifs, afin de mobiliser à la fois les compétences culinaires et la réflexion commerciale.
La pédagogie alterne un temps de briefing, une phase de production, un temps de construction de la stratégie de lancement, puis une présentation finale devant jury. Cette progression permet d'articuler savoir-faire technique, coordination d'équipe et argumentation.
Le fonctionnement par équipes favorise la coopération, la répartition des rôles, la prise d'initiative et l'adaptation aux contraintes de production et de présentation.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques comprennent les recettes détaillées des deux bouchées, la liste des ingrédients, les étapes de réalisation et les consignes de dressage.
Le groupe dispose également d'un cadre de travail pour construire le plan **Sales & Marketing**, avec les axes à traiter : nom du produit, méthodes de commercialisation, plan marketing, prix, différenciation, valeur ajoutée et bénéfices clients.
Le jury et les éléments de production servent de supports d'apprentissage et d'évaluation pendant toute la durée de l'atelier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

L'évaluation est réalisée par un **jury désigné** qui examine à la fois la performance culinaire et la pertinence de la stratégie commerciale.
La partie production culinaire est notée sur la qualité gustative, l'organisation de la brigade, ainsi que le dressage et la présentation.
La partie Sales & Marketing est notée sur le nom du produit, la proposition de valeur, la cohérence de la stratégie et les axes différenciants. La notation globale est organisée sur **100 points**.

Contenu pédagogique

01 - . Lancement du challenge et constitution des brigades

- Présentation de la mission, des objectifs et des règles du challenge.Constitution des brigades, découverte des produits à réaliser et répartition des rôles.

02 - . Challenge culinaire : produire et coopérer

- Réalisation en équipe de deux créations culinaires autour de « L'esprit du Sud ».
- Mise en pratique de compétences directement transposables en entreprise : organisation, coopération, communication, gestion du temps, prise de décision, créativité et adaptation aux contraintes.

03 - . Transformer un produit en offre commerciale

- À partir de la création réalisée, chaque brigade construit sa stratégie de mise sur le marché :
- identification de la cible et de ses besoins ;
- choix du nom et positionnement du produit ;
- construction de la proposition de valeur ;
- identification des bénéfices clients et éléments différenciants ;
- réflexion sur le prix et le business model ;
- définition des actions commerciales et marketing ;
- préparation de l'argumentaire.

04 - . Pitch commercial & présentation au jury

- Chaque brigade présente sa création et défend sa stratégie Sales & Marketing devant un jury.
- Mise en situation : argumenter, valoriser son offre, convaincre et répondre aux questions.

05 - . Évaluation & débrief collectif