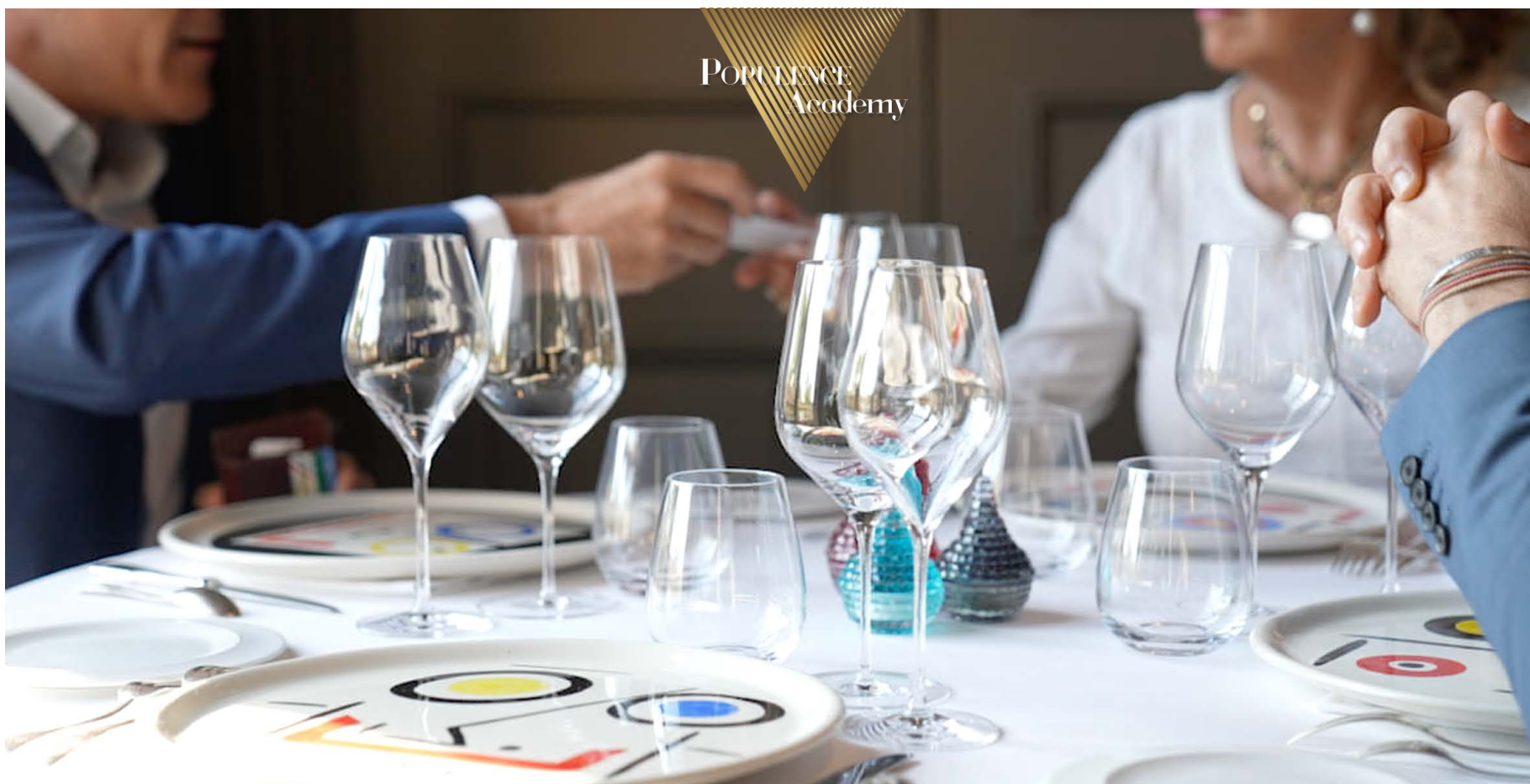




FORMATION AU REPAS PROFESSIONNEL



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation

L'IMPACT DU REPAS SUR

LA NÉGOCIATION D'UN CONTRAT

Selon une étude de la Chicago Booth school of business, partager le même plat avec quelqu'un permet de conclure 4x plus rapidement un accord.

LA DURABILITÉ D'UNE RELATION COMMERCIALE

Selon Alley & Al « Deux personnes qui partagent un repas sont plus attachées l'une à l'autre »

LA PERFORMANCE D'UNE ÉQUIPE

Selon un article France Travail « 81 %* des salariés de la Gen Z se disent plus productifs après avoir profité d'une « bonne » pause-déjeuner. »

LE SUCCÈS D'UN ÉVÉNEMENT PROFESSIONNEL

Selon une étude menée par Ezcater « 45 % des feedbacks concernent la nourriture, premier sujet devant le contenu et le choix du lieu.»

La vignette est cliquable depuis un MAC.

Si cela ne fonctionne pas le lien de la vidéo est dans le mail ;)

INTERVENTION DE 30 À 60 MINUTES DURANT UN SÉMINAIRE

Alimenter votre performance commerciale - p. 4

1. Intégrer le repas dans votre stratégie commerciale (10')
2. Alimenter votre relation client (20')
3. Enrichir la confiance de votre client (15')
4. Cultiver votre réseau et votre image (15')

MASTERCLASS DE 2H À 3H30 DURANT UN REPAS

Mieux vendre grâce au repas d'affaires - p. 5

1. Démultiplier les opportunités grâce au repas (45')
2. Maîtrise l'étiquette française et interculturelle (45')
3. Enrichir votre communication (30' à 60')
4. Enrichir votre conversation (60')

FORMATION DEUX JOURNÉES

Accélérer la montée en compétences de vos équipes - p.6/7

Jour 1 : Transformer un repas en opportunités

Jour 2 : Booster sa performance commerciale

La vignette est cliquable depuis un MAC.

Si cela ne fonctionne pas le lien de la vidéo est dans le mail ;)

OBJECTIFS :

COMPRENDRE LES ENJEUX
DU REPAS D'AFFAIRES

MESURER L'IMPACT DU
REPAS SUR LA PERFORMANCE
COMMERCIALE

RAPPELER LES CLÉS DE LA
RELATION COMMERCIALE

LES CLICHÉS ENTENDUS :

« Nos clients refusent
nos invitations à déjeuner à
cause de la compliance »

« Nous allons dans des
restaurants simples. La
gastronomie coûte trop cher »

« Nos équipes ne savent pas
transformer un repas
en opportunités »

LE TALK CASSE CES CLICHÉS EN

- démontrant l'impact
du repas sur
la performance
- Proposant des solutions
concrètes pour (RÉ)intégrer
le repas dans la
stratégie commerciale



KICK-OFF : CLICHÉS & VÉRITÉS sur le repas d'affaires

1. (RÉ)INTÉGRER LE REPAS DANS VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- A) Le repas, soft power historique
- B) Les bonnes pratiques du repas
diplomatique au repas d'affaires

2. ENRICHIR LA RELATION CLIENT

- A) Fonctions & typologies de repas
- B) Leviers d'influence (marketing
émotionnel, sensoriel, nostalgie)

UNE INTERVENTION DE 45' 3. ENRICHIR LA CONFIANCE

- A) Adapter votre communication à
votre interlocuteur
- B) Poser les bonnes questions

UNE INTERVENTION DE 60' 4. CULTIVER VOTRE IMAGE

- A) L'aisance en toute circonstance
- B) Le bon moment, au bon endroit
avec le bon menu

OBJECTIFS :

ENRICHIR LA COMMUNICATION DE VOS ÉQUIPES

LES CLICHÉS ENTENDUS :

« Nous avons déjà
les éléments de langage »

« Nous formons nos équipes
à des compétences classiques »

LA MASTERCLASS RAPPELLE LES CLÉS POUR TRANSFORMER UN REPAS EN OPPORTUNITÉS :

- mieux accompagner
votre client en posant
les bonnes questions
- mieux communiquer
avec les 3V
(visuel, vocal, verbal)
- enrichir la confiance
& la relation client
avec une conversation
mémorable



KICK-OFF : LE REPAS, LEVIER DE PERFORMANCE

1. DÉMULTIPLIER LES OPPORTUNITÉS

A) Les bonnes pratiques du repas
diplomatique au repas d'affaires
*Lieu, menu, plan de table,
conversation, temps de parole*

B) Typologies & fonctions
Repas productif, informel, festif

2. MAÎTRISER L'ÉTIQUETTE

A) Organiser & conduire
un repas
*Accueillir son invité, converser,
enrichir la confiance*

B) Respecter l'étiquette
*Influence sociale et culturelle,
arts de la table, l'essentiel
des bonnes manières*

Pour une masterclass de 3h30 ENRICHIR VOTRE COMMUNICATION

A) Les 3V : visuel, verbal, vocal
B) 1h de culture & conversation

CONCLUSION : CAS CONCRETS

A) accueillir son invité
B) passer d'un sujet perso à pro

DÉROULÉ DE LA JOURNÉE

09h00 Présentation des participants et du formateur
 09h20 Kick-off
 09h45 La gastronomie française, soft power historique
 10h45 Pause-café
 11h00 Du repas diplomatique au repas professionnel
 12h00 Quizz fin de formation partie 1
 12h15 Exercice pratique : portrait culinaire
 12h30 Pause-déjeuner

13h30 Intégrer le repas dans sa stratégie commerciale
 14h30 2 mises en situation : cocktail networking et repas assis
 15h30 Pause-café
 15h45 Protocole de l'invitation au remerciements
 16h30 Quizz fin de formation partie 2
 Questions-réponses et questionnaire de satisfaction
 17h00 Fin de la journée

SYLLABUS DÉTAILLÉ DE LA FORMATION 1 JOURNÉE

KICK-OFF : PRÉSENTATION DES PARTICIPANTS : réponses au formulaire préalable à la journée

INTRODUCTION À LA GASTRONOMIE : pilier de l'art de vivre français, un rituel social et sociétal, source d'émotion, levier de rayonnement et d'attractivité français, nouveau luxe expérientiel

PARTIE 1 : COMPRENDRE L'IMPACT DU REPAS (MATIN)

Réservée à la noblesse jusqu'à la création du restaurant, la gastronomie s'est démocratisée. Lieu des grandes négociations, le repas d'affaires tombe dans le domaine public avec la création des restaurants et la révolution industrielle.

A) Le repas, soft power historique

La cuisine française : une renommée internationale
 Origines et essor de la haute gastronomie
 Démocratisation avec l'essor du restaurant

B) Bonnes pratiques du repas diplomatique au repas professionnel

Naissance et âge d'or de la diplomatie culinaire
 L'art de recevoir à la Française
 Les bonnes pratiques du repas diplomatique
 Naissance du repas d'affaires au 19ème siècle

Quizz de fin de formation partie 1

Introduction à la symbolique alimentaire : portrait culinaire

PARTIE 2 : ORGANISER & CONDUIRE UN REPAS (APRÈS-MIDI)

Si vous maîtrisez les éléments de langage qui comptent pour 7%, apprenez un langage bien plus universel. Celui que les leaders utilisent depuis des siècles : la diplomatie culinaire. La gastronomie est une compétence relationnelle avec ses codes.

A) (RÉ)Intégrer le repas dans sa stratégie commerciale

Comprendre la fonction et la typologie de repas professionnel
 Construire et enrichir sa relation commerciale grâce au repas
 Enrichir son savoir-être professionnel

Mise en situation 1 : se présenter en 20 secondes dans un cocktail

Mise en situation 2 : accueillir son invité au restaurant

B) Maîtriser l'étiquette du repas professionnel

Organiser un repas professionnel
 Maîtriser l'environnement de la table et l'étiquette du repas
 Comprendre la personnalité de votre interlocuteur
 Synthétiser les informations collectées

Quizz de fin de formation partie 2

DÉROULÉ DE LA JOURNÉE

09h00 Présentation des participants et du formateur
09h20 Kick-off
09h45 Communiquer avec impact
10h45 Pause-café
11h00 Mise en situation : un argumentaire impactant
11h30 Influencer la prise de décision
12h00 : Quizz fin de formation partie 1
12h15 Exercice pratique : décompresser avant un repas

12h30 Pause-déjeuner
13h30 Converser et poser les bonnes questions
14h15 Mise en situation : mettre à l'aise un invité, désamorcer une tension
15h00 Identifier les opportunités
16h00 Mise en situation : questionner son invité et recentrer sur le pro
16h30 Quizz fin de formation partie 2, Q&R, questionnaire de satisfaction
17h00 Fin de la journée

SYLLABUS DÉTAILLÉ DE LA FORMATION 1 JOURNÉE

KICK-OFF : PRÉSENTATION DES PARTICIPANTS : réponses au formulaire préalable à la journée

LE REPAS SOURCE D'OPPORTUNITÉS : lieu de conversation et de négociation, levier d'influence et d'émotions

PARTIE 1 : COMMUNIQUER & INFLUENCER LA PRISE DE DÉCISION (MATIN) Le repas professionnel est plus qu'un moyen de lier l'utile à l'agréable. Puissant levier d'image, il permet de communiquer des informations informelles ou directement rattachées aux affaires. Je partage des recherches universitaires concernant l'impact du repas sur la prise de décision.

A) Mieux communiquer

Adapter sa communication au profil de votre interlocuteur
Maîtriser les 3V : verbal, vocal, visuel
Raconter une histoire plutôt qu'une information

Mise en situation : un argumentaire impactant

B) Influencer la prise de décision

Adapter l'étiquette du repas professionnel : influence culturelle
BRIC, Amérique du Nord, Moyen-Orient
Maîtriser le marketing sensoriel et marketing de la nostalgie
Enrichir son intelligence émotionnelle : rappel des leviers

Quizz de fin de formation partie 1

Exercice pratique : décompresser avant un repas

PARTIE 2 : ENRICHIR LA RELATION COMMERCIALE (APRÈS-MIDI) Plutôt que de parler de vous, apprenez à poser les bonnes questions. Créer une relation de confiance avec votre interlocuteur peut s'avérer difficile selon la personnalité de votre interlocuteur. Et si l'assiette de votre invité était la meilleur clé d'entrée ? Je partage les bases de la symbolique alimentaire pour mettre à l'aise les convives.

A) Muscler sa culture générale

L'importance du small talk et de la culture générale en entreprise
Enrichir sa conversation : l'essentiel de l'art de vivre français
patrimoine naturel (régions et sites remarquables)
patrimoine culturel (Luxe, arts culinaires, Beaux-Arts)

Mise en situation : questionner son invité & recentrer sur le pro

B) Orienter votre conversation vers vos objectifs

Comprendre les ambitions de votre interlocuteur
Passer d'une conversation personnelle à professionnelle
Enrichir la relation client : relance commerciale et négociation

Mise en situation : mettre à l'aise un invité, désamorcer une tension

Quizz de fin de formation partie 2

FORMER VOS ÉQUIPES À DISTANCE : SHOWROOM VIRTUEL 8

Concevoir et modéliser un espace de présentation et de dégustation en ligne (envoi de coffrets de dégustation)
Intégrer des supports de présentation et de formation : vidéo, études de marché, masterclass



LÉA BEN ZIMRA, FONDATRICE DE POPULENCE ACADEMY

DE LA PASSION À LA CRÉATION D'UN ORGANISME DE FORMATION UNIQUE



9

Je suis Léa Benzimra, directrice artistique spécialisée en gastronomie depuis 2013.

Mon TEDx sur l'art de vivre français m'a permis de collaborer avec les grandes écoles comme l'ESSEC, NEOMA et La Sorbonne où je suis vacataire depuis 2021.

J'ai imaginé en 2021 Populence Academy suite à une certification en ingénierie pédagogique digitale et multimodale.

La crise sanitaire a retardé le lancement de cette nouvelle activité encourageant le repas professionnel.

En 2024 j'ai commencé à communiquer mes interviews pour recueillir des informations rarement publiées en ligne et pour tester mon offre.

En 2025, j'ai décidé de passer la certification QUALIOPI pour lever les freins du repas professionnel

Toutes les infos
en 1 clic





Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation