



SOMMAIRE

LA PASSION DE L'EQUIPE - LE MANAGEMENT EN ACTION

INTRODUCTION

PARTIE 1 : POUR UNE NOUVELLE ENTREPRISE

- 1-1 Ma Raison D'Etre**
- 1-2 Les 4B© « Carré Gagnant » de l'entreprise nouvelle**
- 1-3 Avoir, Savoir et Pouvoir**

PARTIE 2 : RESTAURATION ET RESTAURATEURS

- 2-1 Il y aura pour l'histoire et pour la restauration en particulier un avant et un après 2020**
- 2-2 Les 16 grandes raisons qui ont fragilisé le secteur depuis longtemps**
- 2-3 Que sera la restauration une fois passé COVID-19 ?**
- 2-4 Make More Money**
- 2-5 L'amour du goût et du contact humain**
- 2-6 Un resto nommé désir**
- 2-7 Producteur de plaisir**
- 2-8 Un métier sans barrière à l'entrée qui demande des compétences**
- 2-9 Formations obligatoires**
- 2-10 Les sens, le carburant du succès**
- 2-11 Prendre soin en 9 évidences**
- 2-12 Un métier aux 3x3 nouvelles règles d'or**
- 2-13 La RSE**
- 2-14 Les 2 cultures de croissance « l'Union Sacrée »**

- 2-15 Les 4 axes de la double expérience**
- 2-16 La marque employeur**
- 2-17 Soigner son image E. Réputation**
- 2-18 Douze choses à retenir sur l'impact de Covid-19**
- 2-19 Emergence de valeurs conceptuelles**

PARTIE 3 : LE CONTEXTE DU MARCHÉ DU TRAVAIL, OFFRE ET DEMANDE

- 3-1 Au début des années 1980, Il y a 40 ans déjà**
- 3-2 Ok boomer**
- 3-3 Les 9 constats**
- 3-4 La restauration et ses avantages**
- 3-5 La Restauration : Des clients, des métiers, des équipes et des enjeux**
- 3-6 Pendant Covid-19 les salariés ont sifflé la fin du match**
- 3-7 Qu'en est-il réellement de l'image de la profession**
- 3-8 La pénurie de salariés n'existe pas, il est plus juste de dire qu'il y a pénurie de bons emplois**
- 3-9 Les 22 causes principales de la rupture entre employeurs (l'offre) et employés (la demande)**
- 3-10 Vous reprendrez bien un peu de civisme**

PARTIE 4 : AVENEMENT DES 3 ACTIVITES DE L'HOMO SAPIENS

- 4-1 La notion de travail**
- 4-2 Trois activités équilibrent maintenant l'individu**
- 4-3 Le travail vu par un philosophe**
- 4-4 L'illusion du bonheur au travail**

PARTIE 5 : MARKETING CLIENT ET MARKETING SALARIÉS, MEME DEMARCHE

- 5-1 Définition**
- 5-2 Qui sont mes salariés**
- 5-3 Les 5 catégories de salariés**
- 5-4 Les attentes des salariés.es**
- 6-1 Introduction aux bonnes pratiques**
- 6-2 Les 3 règles**

6-3 Les 12 solutions du temps long / Repenser la profession

- 6-3-1 Créer le « PERMIS DE GERER&DIRIGER »
- 6-3-2 Unir l'ensemble des métiers de la restauration
- 6-3-3 Artisan Restaurateur ET Agro Restaurateur
- 6-3-4 Assouplir le droit du travail
- 6-3-5 Et si on imaginait de nouvelles formes de contrat / quelles évolutions à 10 ans :
- 6-3-6 Booster le salaire de base
- 6-3-7 Baisse de la TVA et baisse des charges sociales
- 6-3-8 Soutenir chaque restaurateur qui s'engage dans la modernisation
- 6-3-9 Et la formation, ne faut-il pas l'adapter à la demande
- 6-3-10 Les syndicats parlons-en ! UMIH GNI SNARR
- 6-3-11 Speed Dating
- 6-3-12 Communication

6-4 Les 7 solutions du temps court /Agir sans attendre

- 6-4-1 Créer sa marque Employeur
- 6-4-2 Communiquer la marque employeur
- 6-4-3 Appliquer la pyramide du personnel heureux qui fait des clients heureux
- 6-4-4 Appliquer Les 6 fondamentaux de base pour créer le bien-être* dans l'entreprise
- 6-4-6 Appliquer Les 15 leviers du management opérationnel permanent
- 6-4-7 Patrons et managers : Formez-vous !

PARTIE 7 : L'ART DE DIRIGER ET MANAGER

7-1 La hiérarchie des besoins humains, ou pyramide de Maslow

7-2 SONCAS ou les recettes de la motivation

7-3 Comprendre l'action de Diriger en 3 exigences et 12 actes

7-4 Les entreprises ont besoin d'un chef !

7-5 Communiquer entre individus

7-6 Quel est votre style de management

- 7-6-1 Les 4 grands styles principaux :
- 7-6-2 En restauration, quel style adopter
- 7-6-3 Mes 4 profils
- 7-6-4 En restauration, les entreprises ont maintenant besoin d'être dirigées par des « leaders Bienveillants »

7-7 Le jeu de la comparaison

7-8 Dix erreurs (pièges) à éviter

7-9 La technique du Manager Minute

7-10 Le choix des mots pour éviter bien de maux, petite démo !

7-11 les 3 manières de dire non à son employé

7-12 Savoir gérer un conflit client

7-13 Savoir gérer un conflit entre 2 salariés

7-14 Les 49 softs skills ou compétences comportementales les plus importants

7-15 Le pouvoir de la 4ieme clé

EPILOGUE EN ESPERANCES

ANNEXES

- 1- Les 49 softs skills ou compétences comportementales les plus importants**
- 2- Si j'étais (encore) restaurateur**
- 3- Le grand menu de la réussite en 15 services**
- 4- La « récap » de la passion de l'équipe en 75 solutions**

Merci de votre intérêt pour mon livre.
Meilleurs encouragements et bonne réussite.

Alain Cazac