

Changer la stratégie de l'offre dans son restaurant

Découvrir de nouveau type d'offre à proposer à sa clientèle, oser "changer" pour se renouveler et attirer une nouvelle clientèle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre la mutation de son environnement professionnel et connaître les tendances de son marché.
- Développer son organisation et son activité commerciale.
- Organiser et pérenniser le post- changement

PROGRAMME

Analyser les statistiques du restaurant, la concurrence, l'avis des clients

Le chiffre d'affaire du restaurant
La concurrence et l'environnement
La stratégie commerciale en place
L'offre du restaurant

Se questionner sur le besoin de changer

Comparer les avis du restaurant à ceux de la concurrence
Accueillir mieux encore les clients
Analyser les chiffres et les statistiques d'un restaurant

Formaliser les changement à opérer

Se débarrasser de ses mauvaises habitudes
Créer des évènements

Structurer la nouvelle offre

Se positionner sur une nouvelle offre,
Déterminer les besoin pour y parvenir,
Calculer les coûts et les prix de vente,
Promouvoir la nouvelle offre auprès de son équipe

Déterminer une charte graphique

Etablir la charte graphique
Mettre en forme une nouvelle carte

Durée

14 HEURES

Tarif

700 €

Pré-requis

aucun

Profil du stagiaire

Gérants, chefs d'exploitation

Délai d'accès à la formation

2 à 4 semaines selon financement

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et techniques

-Salle dédiée à la formation

-Supports de formation

-Exposés théoriques

-Étude de cas concrets

Évaluation de la formation

-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

-Questionnaires d'évaluation

-certificat de réalisation de la formation



Mise à jour

Juin 2025



Taux de satisfaction de nos stagiaires (juin 2025 - juin 2026)

Données insuffisantes