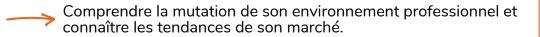
# Changer la stratégie de l'offre dans son restaurant



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

# **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**





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**