

Stratégie d'entreprise



Cette formation vous donnera toutes les clés méthodologiques pour définir les choix stratégiques, les traduire en axes opérationnels et suivre l'activité avec efficacité.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être capable de positionner son établissement au regard du marché et de la concurrence
- Savoir être constant dans l'accueil de sa clientèle
- Être capable de créer une âme et une identité à son établissement

PROGRAMME

1. Le point de vente dans son environnement

- Analyser
- Le point de vente dans son environnement
- La signalétique du restaurant
- La signalétique Web et réseaux sociaux
- Positionnement de votre enseigne et de la concurrence
- Le point de vente : activité, surface, éclairage, aménagement, voisinage
- Les clients
-

2. Soigner son accueil

- Le « S B A M » (Sourire, Bonjour, Au revoir, Merci)
- Reconnaissance du client

3. Travailler l'attractivité de son restaurant

- Être présent sur les réseaux sociaux : Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok...
- Utiliser la vitrine comme levier de communication

4. L'offre

- Sélectionner les produits
- Simplifier l'acte d'achat par une offre claire

5. Renforcer l'âme du lieu

- Construire des univers vivants et familiers
- Organiser des événements

Durée

7 HEURES

Tarif

350 €

Pré-requis

Aucun

Profil du stagiaire

Tout public

Délai d'accès

2 à 4 semaines selon
financement

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et
techniques

-Accueil des stagiaires dans une
salle dédiée à la formation.

-Exposés théoriques

-Etude de cas concrets

-Quiz en salle

-Mise à disposition en ligne de
documents supports à la suite de
la formation.

Évaluation de la formation

-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

-Formulaires d'évaluation de la
formation.

-Certificat de réalisation de
l'action de formation.



Mise à jour

Juin 2025



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

100%