

# 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

**novembre 2023**



Taux de satisfaction de nos stagiaires (mai 2023 - novembre 2023)

**Données insuffisantes**