

# 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

novembre 2023



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

100%

# PROGRAMME

