

MODULE 37 COMMERCIALISATION REDYNAMISER SON ETABLISSEMENT POUR AUGMENTER SON C.A.

Domaine : Développement commercial
Thématique : Commercialisation
Formacode : 34554
Durée en heures et en jour : 7 heures / 1 jour
Modalité de la formation : Présentiel
Type de formation : En intra ou en inter-entreprises.
Formateur : La formation est animée par un expert spécialiste des matières abordées. Il a été validé par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie.
Public cible : Responsable de salle ou d'établissement, Manager
Nombre de personnes min et max : intra 1 à 8 personnes - inter 3 à 8 personnes
Prérequis : Ce stage s'adresse à des professionnels de la restauration, à des créateurs ou repreneurs d'entreprise
Lieux : France et DOM TOM
Tarif : Selon modalités - Nous contacter
Modalités et délais d'accès : Inscription sous 72h – Délai d'accès à définir au cas par cas.
Accessibilité : Établissement accessible aux personnes handicapées (cf. registre d'accessibilité). Pour tout renseignement, demandez à contacter le référent handicap.
<p>Objectifs : A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser leur image, la valoriser et la rendre lisible à partir d'une charte claire et puissante • Communiquer de façon positive et contrôlée sur son établissement • Développer son marketing indirect à partir des moyens modernes de communication (internet) • Être capable de mettre en place une stratégie de marketing direct pour prospecter de nouveaux clients et pour fidéliser les actuels
<p>Programme :</p> <p>Accueil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accueil et présentation. • Évaluation pratique et théorique (questionnaire d'une page) pour déterminer le niveau des stagiaires. • Positionnement et attentes des stagiaires <p>Mise en œuvre</p> <p>1. <u>L'Importance de savoir se présenter :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir avec des mots ce que l'on est, ce que l'on vend, ce que l'on veut véhiculer comme image • Savoir raconter une histoire pour susciter l'intérêt • Savoir identifier ses points forts et ses singularités par rapport à la concurrence • Essayer de conceptualiser son image en adéquation avec la réalité de son établissement

