

INTERVENTION TYPE

PROPOSITION DE PROGRAMME

« Comment rendre votre carte séduisante, performante et rentable » ?

Objectifs :

- Acquérir et maîtriser les techniques pour concevoir une carte et des menus alléchants et vendeurs,
- Faire de sa carte (menus, vins, autres boissons) une pièce maîtresse en termes d'organisation, de commercialisation et de gestion,
- Définir son ou ses produits et services selon les principes du « carré d'as »,
- Gérer astucieusement son assortiment, ses gammes, ses propositions pour être rentable,
- Savoir analyser la performance de son offre pour arbitrer tout changement au sein de sa carte,
- Mettre en place les supports nécessaires pour réaliser des actions de communication efficaces et adaptées à son établissement

Public : restaurateurs, hôteliers-restaurateurs, exploitants d'un point de vente de restauration et porteurs de projet.

1 -- les « 3 M » ou comment construire de façon simple une approche marketing offensive et efficace pour bâtir son offre de restauration ?

2 -- Connaître son marché : ai-je bien exploré et exploité mon environnement ?

3 -- Le marché de la restauration hors foyer : les repères en chiffres clés, le facteur prix, les nouveaux comportements ?

4 -- le « carré d'as » : des principes pour vérifier que mon produit est en adéquation avec les exigences actuelles du consommateur,

5 -- La composition de la carte, son architecture, sa densité : principes et règles,

6 - Les principes d'Omnès ou comment équilibrer mes prix pour rassurer et inciter mon client à consommer ?

7 -- Les différentes techniques pour apprécier, mesurer la performance commerciale et arbitrer les changements en toute connaissance de cause lors du renouvellement de sa carte,

8 -- Les principes de Smith ou le menu « engineering »,

9 -- Les sens de lecture : les emplacements de la carte à fort et à faible impact,

10 -- La conception de son offre, les différents de supports : éléments techniques

11 -- Analyse de modèles de cartes, les différents types de supports et débats

12 -- Rappel des obligations réglementaires succinct liées à la carte

Questions - réponses

Conclusion - Évaluation - Bilan de satisfaction

Dates à déterminer sur l'année 2017

Méthode et moyens pédagogiques

- Pédagogie active et participative
- Exposé à partir de supports de type diaporama (voire films)
- Démonstrations et exercices de gestion
- Analyse de cas
- Remise d'un support en version numérique

Durée

- 1 jour (7 heures/journée)

Horaires

- A fixer par l'organisme de formation