

MARKETER VOTRE CONCEPT POUR GAGNER

les clefs de la croissance en restauration

RESTAURATION COLLECTIVE

Objectifs de la formation

- Intégrer les tendances et les bonnes idées issues du monde entier
- Construire une offre adaptée aux nouvelles attentes clients
- Actionner les bons leviers pour dynamiser votre concept de restauration

Animée par

- PARE Anne-Claire
Fondatrice,
CABINET BENTO

Public concernés

- • Directeurs généraux • Directeurs adjoints • Directeurs commerciaux • Directeurs du développement • Directeurs de clientèle • Directeurs et responsables grands comptes • Directeurs et responsables marketing • Directeurs et responsables des achats • Directeurs et responsables logistique •

Dates

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Programme de la formation en cours d'élaboration

Accueil des participants

Début de la formation

IDENTIFIER LES TENDANCES CONSOMMATEURS ET LES BEST PRACTICES A ADOPTER

Analyser les nouveaux comportements consommateurs et leurs impacts sur la restauration

- Génération Y, Trentenaires, Seniors, Kidults, Familles Connectées, Créatifs culturels... le point sur les nouvelles cibles de la restauration et leurs attentes alimentaires
- Comment bâtir des propositions de restauration adaptées : études de cas pour identifier les techniques marketing qui fonctionnent et leurs perspectives d'évolution en France et à l'international

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine d

Comment vous approprier les tendances et best practices de la restauration internationale

- Quelles sont les clés du succès des concepts qui gagnent et les tendances à exploiter pour préparer demain
- Dynamiser et différencier vos offres : promesse, identité de marque, produits signature, registres culinaires, modes de consommation, décors qui impactent, street marketing, réseaux sociaux, promotions agressives...

ATELIER Adapter ces bonnes pratiques à votre concept

DEFINIR ET VOUS APPROPRIER UNE DEMARCHE MARKETING IMPACTANTE POUR VALORISER VOTRE CONCEPT

Définir les fondamentaux d'un marketing gagnant et tirer parti des nouvelles opportunités de ciblage et de communication

- Analyse de 3 cas pratiques d'entreprises emblématiques du secteur (première sélection à confirmer)
- Starbucks : Art de vivre, Culture & Développement
- Chipotle : Authenticité, Fraîcheur & Customisation
- Paul : Artisanat, Identité & Innovation

ATELIER Développer et faire vivre une offre marketing imparable

Acquérir la méthodologie nécessaire pour vous évaluer et établir une stratégie de dynamisation de votre offre

- Maîtriser les 5 étapes clés d'un diagnostic express
- A partir du diagnostic, définir la stratégie la mieux adaptée à votre situation
- Décliner votre stratégie en actions identifiables et contrôlables
- Savoir la communiquer clairement auprès de vos collaborateurs et consommateurs

Travail en groupes : établir votre diagnostic marketing et votre plan d'action

- Faire le bilan de votre concept : promesse, politique de prix, profil des clients, fondamentaux de l'offre proposée, positionnement, campagne de communication mise en place...
- Définir votre stratégie de dynamisation et construire votre plan d'action

Synthèse des apprentissages et tour de table

Fin de journée
