REVISITER VOS CONCEPTS DE RESTAURATION

Les leviers pour tirer profit de la révolution en restauration

1 JOUR, 7 HEURES

RESTAURATION COMMERCIALE

Objectifs de la formation

Saisir les tendances et les meilleurs concepts qui marchent

Offre, personnalisation… : savoir innover pour tirer profit de la révolution en RHD

Les clés pour établir une stratégie digitale cohérente et gagnante

Parmi nos formateurs

- Professionnel(s) du secteur

Public concernés

- Établissements
- • Restaurateurs • Industriels fournisseurs • Grossistes • Distributeurs • Investisseurs financiers dans le secteur de la RHD •

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.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Accueil des participants

Début de la journée

IDENTIFIER LES TENDANCES CONSOMMATEURS PORTEUSES ET LES CONCEPTS INNOVANTS

- Génération Y & Z, Millenials, Trentenaires, Seniors, Kidults, Familles Connectées, Créatifs culturels… : comprendre les nouvelles cibles de la restauration et leurs attentes
- Cerner les nouveaux modes de consommation : All-Day, Customisation, Hyper expertise …
- Healthy, Easy-Gastro, Fun, Décalage, Hybridation….: déterminer les nouveaux marqueurs incontournables
- Best of des Concepts les plus impactants du moment : Promesse, Naming, Ambiance(s), Style de communication, Plats signature, Création de souvenir …

Atelier Pratique : Création / remodelage d'un concept intégrant ces nouveaux insights

TENDANCE & MINI-TOUR DES NOUVEAUX CONCEPTS INSPIRANTS DE RESTAURATION

LES LEVIERS POUR REINVENTER VOTRE EXPERIENCE CLIENT ET CREER L'ENGAGEMENT

- Personnaliser le parcours client pour créer un marqueur émotionnel durable
- L'accueil, le départ : comment gérer les points de contact décisifs
- Individualisation de la relation client : les nouveaux codes du service
- Savoir renouveler vos vecteurs de communication
- La décoration créatrice d'ambiance : les inspirations du moment
- Focus sur les designs menu qui marquent
- Offre : créer un produit en phase avec les nouvelles attentes clients
- Déterminer les marqueurs gustatifs du moment
- Branding de l'assiette : les dernières innovations à intégrer

DEFINIR ET VOUS APPROPRIER UNE STRATEGIE DIGITALE GAGNANTE : LES 5 POINTS CLES

- Déterminer les 5 points clés à actionner dans une stratégie digitale et établir un diagnostic personnalisé
- Décliner les points clés en actions identifiables et contrôlables
- Savoir communiquer clairement cette stratégie auprès de vos collaborateurs et vos consommateurs
- Optimiser votre présence sur les réseaux sociaux grâce à un Community Management efficace
- Etudes de Cas pratiques : Joe & the Juice / Burgers and Fries / Hippo Bastille (& Pokemon Go)

Atelier : Reformulation de l'expérience client et création d'une stratégie digitale multiplateformes gratuite

- Synthèse des apprentissages et tour de table

Fin de journée

Dates

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de

compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.