



"Fidelizza i tuoi clienti e aumenta le vendite" - Corso pratico di marketing e vendita per la ristorazione



INIZIO CORSO: martedì 23 aprile
2024

durata: 12 ore

Questo programma completo esplora le dinamiche del cliente quando varca la soglia del ristorante, concentrandosi sul linguaggio e sul neuromarketing per migliorare le vendite, dal menù alla sala e al venditore.

Esamineremo l'importanza delle recensioni e del vino come elementi chiave della tua strategia, il potere delle parole e delle strategie di neuromarketing per massimizzare le vendite, focalizzandovi su elementi chiave come il menù, l'ambiente della sala e le competenze dei vostri collaboratori. Imparerete a fidelizzare i clienti attraverso tecniche pratiche e a implementare il marketing operativo in modo efficace.

Affronteremo anche le sfide specifiche di fidelizzazione per turisti e clienti business, oltre a discutere la gestione del team interno come leva fondamentale per il successo complessivo.

Obiettivi:

Questo corso è progettato per affinare le tecniche di fidelizzazione del cliente, promuovendo una visione strategica avanzata nell'ambito della comunicazione e vendita. Gli obiettivi includono l'incremento della cultura manageriale e organizzativa tra i partecipanti e la promozione di un approccio data-driven per l'ottimizzazione delle strategie di marketing e vendita, consentendo una crescita sostenibile e informata delle attività commerciali.

Contenuti:

Cosa vuole il cliente quando varca la soglia del ristorante?

Il linguaggio: parole e cervelli per vendere

Neuromarketing per vendere di più:

- Menù
- La sala
- Il venditore

Le recensioni: uno strumento necessario ed efficace

Il vino: un player fondamentale nella tua strategia

La sala: il luogo dove si vende

- Il consumatore
- Tecniche di vendita
- Marketing esperienziale

Come fidelizzare il cliente: tecniche pratiche

Marketing operativo: cosa fare, come fare e quando farlo.

Il turista e il cliente business: come fidelizzarli?

Gestione del team interno: la leva più importante per il successo

Termini finanziamento:

Il costo del corso è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

Calendario

Martedì 23 aprile 2024

dalle ore 9.00 alle ore 12.00

Chiusura delle iscrizioni:

Martedì 16 aprile 2024