

A scuola di competitività

PROSEGUE LO SVOLGIMENTO DEI CORSI FIPE ATTRAVERSO UNA RETE DI CENTRI FORMATIVI SU BASE TERRITORIALE; QUATTRO LE TEMATICHE PROPOSTE

Più che un luogo di formazione un hub per incentivare la diffusione di idee e competenze tecniche manageriali tramite la rete di associazioni territoriali organizzata da Fipe a favore delle imprese di ristorazione. L'obiettivo è il miglioramento dell'eccellenza degli operatori associati fornendo strumenti e modelli utili a garantire una migliore capacità di rapportarsi con un mercato sempre più competitivo. È questo un ulteriore passo in avanti intrapreso dall'associazione a seguito del successo riscontrato con la pubblicazione della collana **Le Bussole** incentrata su tematiche di gestione dell'impresa di ristorazione. Di seguito le quattro tematiche individuate insieme al partner tecnico Partesa e proposte nella programmazione*:

1) Acquisizione e fidelizzazione della clientela - 1 giornata

"Come utilizzare Facebook e gli altri social network per acquisire nuovi clienti e fidelizzare i propri"

Il seminario introdurrà l'utilità dei social network come strumento di comunicazione e media profilato per il mercato della ristorazione e dei bar. Tra i contenuti: come aprire e gestire una fanpage, realizzazione e gestione del palinsesto dei contenuti. E poi le azioni finalizzate all'organizzazione di eventi, di post sponsorizzati e di inserzioni a pagamento e di promozioni per acquisire clientela e fidelizzarla.

2) Nuovi trend della domanda e nuovi format - 1 giornata

Attraverso una rassegna di casi e di buone prassi e con la finalità di cogliere nuove opportunità di fatturato viene offerta un'analisi dei maggiori trend di consumo e di mercato (domanda e offerta) che si stanno manifestando nel mondo della ristorazione e del bar. Aumento delle frequentazione del locale, politiche di pricing e innovazione dell'offerta, gli argomenti centrali di questa giornata.

3) Il controllo di gestione - 1 giornata

"Come tenere sotto controllo le variabili principali del business per ridurre i costi ed aumentare l'utile"

L'analisi delle principali variabili del conto economico per controllare l'attività e misurare il raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Il corso include un focus sulla gestione dei flussi di cassa per contrastare i rischi di sbilanciamento e il controllo dei costi per una migliore redditività e per un corretto posizionamento dei prezzi dell'attività.

4) Start up - 1 giornata

"Come lanciare la start-up di successo di un bar o di un ristorante"

In questo modulo vengono ripresi i contenuti della guida Bar e della guida Ristorazione riconducendoli a esempi pratici.

M

*Per le date rinviamo al sito www.fipe.it/formazione/temi/formazione/formazione