



gp.studios

Laboratorio di Formazione in Aula

SUGGESTIVE SELLING E INGEGNERIA DEL MENÙ: massimizza le vendite e conquista il cliente

Le tecniche vincenti per aumentare i profitti del ristorante

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it **Tel.** 0543 84099 **Skype:** gpstudios

IL LABORATORIO

In questo corso di formazione verranno affrontate le best practices per l'applicazione della tecnica del **Suggestive Selling** da parte del personale di sala. L'esperto metterà infatti a disposizione dei partecipanti conoscenze e competenze legate sia all'ambito della **comunicazione verbale** che al **linguaggio del corpo**.

Inoltre, verranno presentati gli elementi che rendono il **menù uno strumento vincente**, redditizio ed emozionale. Un percorso completo per ottimizzare la tua carta, dalle scelte di grafica al posizionamento delle referenze.

Un laboratorio pratico, ricco di **casi concreti e reali** frutto dell'esperienza pluriennale del docente, che ti guiderà nell'applicazione dei «segreti del mestiere».

GLI OBIETTIVI

- 1** **Massimizzare le vendite** attraverso la persuasione del cliente.
- 2** Aumentare in modo concreto i profitti del ristorante, grazie alla **soddisfazione reale dell'ospite** e alla sua fidelizzazione.
- 3** Saper **calcolare i prezzi da applicare**, rispettando equilibri e pratiche suggerite dal menù engineering.

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios

A CHI E' RIVOLTO

Il corso è dedicato ai ristoratori, ai gestori di pubblici esercizi e a tutti gli operatori del mondo della Ristorazione, particolarmente appetibile grazie alla sua continua trasformazione.

IL PROGRAMMA DELLA GIORNATA

ore 09:00 – Convocazione

ore 09:30 – Inizio lavori

ore 11:15 – Coffee break

ore 11:30 – Ripresa lavori

ore 13:15 – Pausa e Fast Lunch

ore 14:00 – Ripresa lavori

ore 15:50 – Coffee break

ore 16:00 – Ripresa lavori

ore 17:30 – Conclusione e saluti



Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios



IL DOCENTE

Carlo Pecoraro

Laurea in Comunicazione Multimediale, specializzazione in Svizzera con il Master in Hospitality Business Management.

Si è occupato di gestione e startup in ambito Food&Beverage tra Abu Dhabi, Dubai e Londra, occupandosi tra le tante attività del reclutamento e della formazione per lo staff dei 16 ristoranti del JW Marriott Marquis di Dubai.

In Gp.Studios ricopre il ruolo di Senior F&B Manager e si occupa di consulenza e formazione per tutta l'area F&B in particolare startup di nuovi format.

GLI ARGOMENTI CHE TRATTERA' DURANTE IL CORSO

Comunicare con il cliente

- Gli elementi della comunicazione;
- Come comunicare in maniera efficace;
- Esigenze della clientela: come comprenderle?;
- Interpretare i segnali nel linguaggio del corpo;
- Tempi e priorità di servizio: quali sono e come gestirli.

Il Suggestive Selling

- Cos'è il suggestive selling e quando utilizzarlo;
- Tecniche di comunicazione ad hoc per massimizzare le vendite;
- I 5 principi della persuasione;
- Obiettivi e risultati del suggestive selling;
- Fidelizzazione: quanto costa rispetto all'acquisizione di nuovi clienti?;
- Come la soddisfazione del cliente aumenta la redditività per l'azienda;
- Casi pratici di "coccola al cliente".

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios

GLI ARGOMENTI CHE TRATTERA' DURANTE IL CORSO

Il menù engineering

- Il menù come strumento di vendita;
- Le strategie da utilizzare, dalla grafica al posizionamento;
- Equilibrio tra Food & Beverage: i parametri di gestione dei rapporti;
- Calcolare il prezzo di vendita di un piatto partendo dal Food Cost;
- Menù del giorno: come gestirlo;
- La carta dei vini: come trovare equilibri e prezzi;
- Casi pratici di menù altamente redditizi ed emozionali.

DOVE – SEDE DI SVOLGIMENTO

Il corso si svolge presso la sede Gp.Studios in Via del Cavone 7 a Vecchiazzano - Forlì.

Come raggiungere Gp.Studios

In AUTO: autostrada A14 uscita Forlì, seguire le indicazioni per l'Ospedale, poi direzione Vecchiazzano centro.

In TRENO: scendere alla stazione ferroviaria di Forlì, poi autobus linea 2 sino alla fermata Vecchiazzano centro.

Con MEZZI PUBBLICI da Forlì: autobus linea 2, fermata Vecchiazzano centro.

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it **Tel.** 0543 84099 **Skype:** gpstudios

SUGGESTIVE SELLING E INGEGNERIA DEL MENÙ: Massimizza le vendite e conquista il cliente

Il laboratorio in punti

- ✓ **8 ore di formazione live**
- ✓ Corso riservato a **max. 8 persone**
- ✓ **Slide del corso**
- ✓ Light lunch
- ✓ **Docente** esperto del settore
- ✓ **Massima interazione con l'esperto** anche durante la formazione

189,00 euro

Al netto iva di legge

COME ISCRIVERSI

Inviare una mail con i propri dati (nome, cognome, num. di telefono, nome azienda, data e nome corso) a **commerciale@gpstudios.it** o telefonare allo **0543.84099** per prenotare il proprio posto.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Tramite **bonifico bancario** alla conferma di iscrizione da parte di Gp.Studios.

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios



gp.studios

«Siamo un'azienda fatta di cuore e tanta praticità, il valore umano è per noi la priorità»

CHI SIAMO

Operiamo da oltre 12 anni nel campo della **consulenza e della formazione Turistica e dei pubblici Esercizi**, sviluppiamo con successo per i nostri clienti:

- Piani di marketing turistico
- Analisi di fattibilità
- Studio della concorrenza
- Identificazione del target
- Strategia e riposizionamento commerciale
- Strategie di vendita aziendali
- Piani di Revenue Management e Pricing
- Rappresentanze alberghiere
- Selezione e formazione delle risorse umane
- Corsi di formazione personalizzata
- Piani di formazione aziendali

Siamo un'azienda fatta di cuore e tanta praticità, il valore umano è per noi la priorità: il mercato e i clienti ce lo riconoscono e sanno bene che è un valore aggiunto, questa è la forza di Gp.Studios!

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios