



gp.studios

Laboratorio di Formazione in Aula

GESTIONE DEL PUBBLICO ESERCIZIO: **Aumenta il tuo appeal commerciale** **con il marketing e la comunicazione**

Le migliori strategie comunicative
per essere più incisivi ed efficaci sul mercato

Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios

IL LABORATORIO

In questo **corso di formazione in aula**, presentiamo l'importanza del marketing e della comunicazione all'interno di un Pubblico Esercizio.

Un team di esperti metterà a tua disposizione le conoscenze per realizzare una **strategia commerciale** che porti il tuo format al successo, attraverso un'oculata analisi di mercato e dei competitor.

Già dal giorno dopo il corso potrai appurare i vantaggi di questo **laboratorio, ricco di casi concreti** e reali che rendono i concetti molto più immediati e che aprono a nuovi scenari di sviluppo commerciale.

GLI OBIETTIVI

- 1** **Realizzare un piano marketing** concreto ed efficace, in grado di orientare il cliente all'acquisto.
- 2** **Costruire una comunicazione vincente**, dal visual merchandising al layout del locale, dall'insegna alle scelte di menù.
- 3** Acquisire le nozioni per la **gestione economica** del tuo business, calcolando l'**incidenza di costi e ricavi** e realizzandone un budget.

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 investitori interessati a questo mercato, particolarmente appetibile grazie alla sua continua trasformazione.

IL PROGRAMMA DELLA GIORNATA

ore 09:00 – Convocazione

ore 09:30 – Inizio lavori con Giacomo Pini

ore 11:15 – Coffee break

ore 11:30 – Ripresa lavori con
Carlo Pecoraro

ore 14:00 – Ripresa lavori con
Giacomo Pini

ore 15:50 – Coffee break

ore 16:00 – Ripresa lavori

ore 17:30 – Conclusione e saluti

ore 13:15 – Pausa e Fast Lunch



Per informazioni

Mail: commerciale@gpstudios.it

Tel. 0543 84099

Skype: gpstudios



IL DOCENTE

Giacomo Pini

Con oltre venti anni di esperienza sul campo è un esperto di Turismo e Ristorazione, consulente per numerose strutture ricettive e catene alberghiere nazionali ed internazionali. E' formatore con oltre 12000 ore di aula, svolge la sua attività in tutta Italia e collabora con aziende, università e istituti professionali di alta formazione.

Tra i libri di cui è autore «Il Marketing del Bed & Breakfast», «Il nuovo marketing del prodotto turistico», «L'arte del Breakfast» e «Il marketing territoriale dell'Italia che non ti aspetti».

GLI ARGOMENTI CHE TRATTERA' DURANTE IL CORSO

Il marketing del Pubblico Esercizio

- Il Marketing e i suoi principi ispiratori;
- L'applicazione del marketing al mondo dei Pubblici Esercizi;
- **Orientare il cliente all'acquisto** attraverso il marketing;
- **Marketing mix:** funziona anche per i pubblici esercizi?
- Come costruire un buon **piano di Marketing**;
- L'analisi SWOT;
- La segmentazione del mercato.

Dal marketing al visual merchandising

- Il Visual Merchandising per aumentare le vendite;
- Le 4 fasi del **processo di visual merchandising**;
- Regole del Visual Merchandising nel pubblico esercizio;
- I vantaggi per il gestore e per il cliente;
- **Layout del locale:** come scegliere quello giusto per attirare clienti;
- I materiali di comunicazione, dall'insegna al menù;
- **Comunicazione esperienziale.**

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

Gestione economica del Pubblico Esercizio

- **Costi e ricavi** del locale;
- Come costruire il budget;
- Gli indici per il **controllo analitico** di gestione;
- **La standardizzazione** dei processi, il segreto del successo;
- **Food & Beverage Cost**: cos'è e come si calcola;
- Casi pratici.

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

GESTIONE DEL PUBBLICO ESERCIZIO:

Aumenta il tuo appeal commerciale con il marketing e la comunicazione.

Il laboratorio in punti

- ✓ **8 ore di formazione live**
- ✓ Corso riservato a **max. 8 persone**
- ✓ **Slide del corso**
- ✓ Light lunch
- ✓ **2 docenti** esperti del settore
- ✓ **Massima interazione con gli esperti** 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