

Корпоративное обучение:
Маркетинг и продажи в ресторанном бизнесе.

I. Почему это важно

Конкуренция в сфере общественного питания постоянно растёт, а выбор гостя всё чаще определяется не только качеством кухни, но и уровнем сервиса, репутацией предприятия, эффективностью продвижения и профессиональной работой персонала.

Современные инструменты маркетинга и продаж позволяют увеличить поток гостей, повысить средний чек, укрепить лояльность клиентов и обеспечить устойчивый рост коммерческих показателей.

Корпоративное обучение: **Маркетинг и продажи в ресторанном бизнесе.**

II. Основные темы

1. Современный маркетинг предприятия общественного питания.

Инструменты продвижения ресторана, кафе или другого предприятия общественного питания, позиционирование, формирование конкурентных преимуществ и развитие бренда.

2. Цифровой маркетинг.

Продвижение в цифровой среде, работа с сайтом, социальными сетями, онлайн-картами, отзывами, программами лояльности и современными каналами привлечения гостей.

3. Управление репутацией.

Формирование положительного имиджа предприятия, работа с отзывами гостей, повышение уровня доверия и развитие долгосрочных отношений с клиентами.

4. Продажи в общественном питании.

Практические инструменты активных продаж, развитие навыков допродаж, увеличение среднего чека, эффективная презентация блюд и дополнительных услуг.

5. Эффективные коммуникации и клиентский сервис.

Развитие коммуникативных навыков персонала, сервисный этикет, технологии профессионального общения с гостями, управление конфликтными ситуациями, работа с возражениями, повышение качества взаимодействия с гостями и формирование долгосрочной лояльности.

6. Практическая адаптация программы.

Каждая программа формируется с учётом концепции предприятия, целевой аудитории, существующих бизнес-процессов и коммерческих задач организации.

Корпоративное обучение:
Маркетинг и продажи в ресторанном бизнесе.

III. Как проходит работа

- Определение целей и задач обучения.
- Анализ особенностей предприятия и существующей системы продвижения.
- Формирование программы с учётом специфики бизнеса.
- Проведение обучения с использованием практических кейсов предприятий общественного питания.
- Разбор реальных ситуаций и отработка практических навыков.
- Подготовка рекомендаций.

Корпоративное обучение:
Маркетинг и продажи в ресторанном бизнесе.

IV. Результат

- Современные инструменты продвижения предприятия.
- Повышение коммерческих компетенций сотрудников.
- Рост качества продаж и уровня сервиса.
- Повышение среднего чека и эффективности работы контактного персонала.
- Развитие цифровых каналов продвижения.
- Укрепление деловой репутации предприятия.
- Создание условий для роста коммерческих и финансовых результатов бизнеса.