

Dynamiser sa carte de restaurant pour en faire un outil attractif et rentable

Objectifs

- Apprendre aux restaurateurs à élaborer un programme culinaire attractif, performant et rentable
 - Leur permettre de mieux satisfaire les attentes de leur clientèle
- Faire de la carte du restaurant un puissant outil de promotion et de vente

Public visé

- Restaurateurs

Nombre de participants par module

- 10/12 maximum

Durée (en heures)

- 2 fois 7 heures

Programme

- Le marché de la restauration hors foyer en France
- Les méthodes de fixation des prix en restauration (prix de revient, prix de vente, marges, ratios, fiches techniques)
- La détermination du programme culinaire (principes de SMITH et d'OMNES)
- La carte, puissant outil de promotion du restaurant

Méthodologie et Moyens pédagogiques

- Exposés assortis d'illustrations basées sur des cas concrets
- Critique constructive sur les situations analysées, témoignages et partage d'expériences
- Exercices pratiques personnalisés adaptés aux participants
- Fourniture de supports et d'outils opérationnels (matrice Menu-Plan - logiciel Excel)
- Evaluation en cours de formation et à l'issue de la formation