

# Conférence - Ateliers Coaching Restaurateur GIRA Conseil

**Le 16 & 17 MAI 2017 - Complexe World Trade Center à Jarry**

## PROGRAMME

*Animés par Bernard BOUTBOUL – Directeur Général de Gira Conseil, cabinet spécialiste du marché de la consommation alimentaire hors domicile en France.*

**Mardi 16 Mai 2017**

### **18h30 ACCUEIL DES PARTICIPANTS**

---

#### **19h00 Conférence : « Le marché de la restauration et son évolution »**

Le marché de la restauration est en pleine évolution entre autres par l'arrivée d'acteurs historiques (ex. restauration rapide haut de gamme) et par le bouleversement de la demande de nouveaux consommateurs. Lors de cette conférence, le cabinet Gira Conseil vous permettra de mieux comprendre la mutation du secteur et ses perspectives sur les 10 ans à venir. Des conseils seront donnés pour s'adapter à ces facteurs afin de recréer du trafic et de la fidélisation.

**Mercredi 17 Mai 2017**

### **8h30 ACCUEIL DES PARTICIPANTS**

---

#### **9h00-10h30 Atelier 1 : « Comment améliorer votre carte de restaurant ? »**

La carte est un instrument commercial majeur du restaurant. Son objectif est donc de vendre ce qu'il convient, comme il convient au prix qu'il convient. Le cabinet Gira Conseil lors de cet atelier abordera le fond, la forme, les menus, les gammes et les références. Des astuces seront données pour vérifier la pertinence des prix pratiqués mais également pour contrôler si les clients sont satisfaits de la carte qui leur est proposée. Chaque participant pourra amener sa carte qui pourra être analysée en temps réel.

#### **10h30-12h00 Atelier 2 : « 5 éléments fondamentaux pour obtenir les meilleurs résultats de rentabilité »**

Le marché de la restauration est en plein bouleversement depuis quelques années, et le plus important reste à venir. Hier il n'y avait qu'une façon de manger hors de son domicile mais aujourd'hui de nombreuses possibilités s'offrent à nous, pour manger ce que l'on veut, où l'on veut et quand on le souhaite. Cet atelier vous présentera des pistes pour créer un concept viable et rentable qui vous permettra de vous adapter aux nouvelles demandes du consommateur.

#### **12h00-13h00 Atelier 3 : « Comment communiquer avec ses clients en 2017 ? »**

« Un concept est une alchimie complexe d'éléments rationnels et irrationnels qui forment un tout cohérent et qui doit procurer chez le client le réflexe de venir et l'envie de revenir ». C'est à partir de cette définition propre à Gira Conseil que nous proposons notre intervention centrée sur la communication, la publicité et la commercialisation d'un établissement de restauration. Bien communiquer, bien commercialiser c'est aussi une autre façon de se faire connaître (notoriété), de faire venir de nouveaux clients (trafic) et de les faire revenir (fidélisation). Des techniques traditionnelles de communication aux nouveaux outils digitaux, tous ces thèmes seront abordés avec les impacts et retombées à attendre.

**15h00 Rendez-vous individuels sur inscription au siège de la CCI**