TERMOLI
Azienda Autonoma di Soggiorno e Turismo

Distretto Turistico Molise Orientale

Prot. 400/18 del 22.10.2018

Spett.le Ristoratore,

L'Azienda Autonoma di Soggiorno e Turismo di Termoli ed il Distretto Turistico Molise Orientale, nel proseguo degli incontri formativi organizzati con il fine di offrire formazione adeguata alle Aziende del comparto turistico e nel caso specifico della **Ristorazione, organizza**, in collaborazione con la società di coaching **RISTORAZIONE INTELLIGENTE e L'ARTE DEL LAVORARE BENE**, operante a Milano, Roma e Firenze **il corso di formazione**

IL PERCORSO VERSO IL "FARE" – OLTRE IL SERVIZIO, L'ESPERIENZA

L'incontro è rivolto agli operatori del settore della ristorazione.

Un percorso ideato e sviluppato per permettere a tutti i professionisti del settore della ristorazione di acquisire le strategie fondamentali per poter essere percepiti come dei professionisti più capaci, credibili e autorevoli. Oggi più che mai si ha la necessità di adottare nuove metodologie di lavoro per essere più performanti, azioni mirate che partono dalla proprietà, passano per la direzione ed arrivano fino allo staff per il suo corretto e funzionale processo volto alla piena soddisfazione dei propri ospiti.

IL PERCORSO FORMATIVO VERSO IL "FARE" si svolgerà in due incontri:

1° Giornata:	**Lunedì 19 Novembre 2018 dalle ore 15.00 alle ore 19.00**
2° Giornata:	**Martedì 20 Novembre 2018 dalle ore 15.00 alle ore 19.00**

La partecipazione è GRATUITA

Chi intende partecipare deve iscriversi compilando il modulo allegato e inviarlo

TASSATIVAMENTE entro Lunedì 12 Novembre 2018

all'indirizzo email: moliseorientale@gmail.com

I posti a disposizione sono LIMITATI

Agli operatori che parteciperanno attivamente ai due seminari formativi, verrà richiesta una ricetta rappresentativa del proprio Ristorante che verrà pubblicata in un Ricettario dei piatti tipici della cucina del territorio, realizzato e stampato dall'Azienda Autonoma di Soggiorno e Turismo di Termoli al fine di promuovere sia la cucina tipica che i Ristoranti locali.

Ai partecipanti verrà comunicata la location dove si svolgerà l'evento.

Cordiali saluti.

Il Commissario Straordinario

Prof. On. Remo Di Giandomenico

PROGRAMMA

IL PERCORSO FORMATIVO: VERSO IL "FARE"

Lunedì 19 Novembre 2018 ore 15.00/19.00 - Prima giornata di 4 ORE

Un percorso ideato e sviluppato per permettere a tutti i professionisti del settore della ristorazione di acquisire le strategie fondamentali per poter essere percepiti come dei professionisti più capaci, credibili e autorevoli.

Oggi più che mai si ha la necessità di adottare nuove metodologie di lavoro per essere più performanti, azioni mirate che partono dalla proprietà, passano per la direzione ed arrivano fino allo staff.

Il corso si sviluppa in due seminari di 4 ore cadauno con la prima fase del corso si potranno apprendere:

- Come costruire una **vision** e sviluppare una **mission** capace di farti raggiungere dei risultati concreti.
- Ottimizzare tempi e costi. Minimo sforzo **MASSIMO RISULTATO.**
- Introduzione alle procedure per assumere la figura professionale adatta a farti perseguire il tuo obiettivo.
- La struttura esatta per raggiungere un obiettivo.
- I criteri con i quali delegare in maniera funzionale ed efficace.

Programma in Aula

- **Introduzione al corso e sistemi didattici**
- **Trovare la figura in grado di soddisfare le REALI esigenze**
- **Costruzione di una vision**
- **Analisi del cambiamento**
- **Le basi costruttive per raggiungere un obiettivo**
- **Apprendere l'arte della delega** ***"La differenza che fa la differenza"***

TERMOLI
Azienda Autonoma di Soggiorno e Turismo

Distretto Turistico Molise Orientale

Martedì 20 Novembre 2018 ore 15.00/19.00 - Seconda giornata di 4 ore

Grazie a nuove metodologie innovative e a studi tratti direttamente sul campo, verrà illustrato il percorso di marketing esecutivo in sala e al banco, che permette ai professionisti del settore di aumentare le proprie performance al fine di far crescere le vendite dei servizi e/o prodotti offerti dall'azienda.

Oggi il cliente cerca attenzione, vuole essere assistito durante l'esecuzione dell'opera , ma senza essere invaso dalla scarsa professionalità e da una comunicazione inefficace del direttore d'orchestra (proprietà/maître/manger) e dei suoi musicisti (staff), i quali molto spesso risultano essere dei semplici portapiatti, senza identità, stonando sulle note basi, (assenza dell'A-B-C). La figura del personale di sala, oltre ad avere delle competenze tecniche, **oggi** deve essere una persona eclettica, capace di **comunicare in maniera efficace**, una figura che riesca in prima persona a vivere e poi a far vivere delle emozioni ai propri colleghi e ai commensali e, non improvvisati che vedono questo settore come un porto dove traghettare per tamponare un momento buio della loro vita.

L'UOMO DI SALA **OGGI... deve essere una figura professionale capace di vendere i prodotti e servizi messi a disposizione dall'azienda, senza aumentare i tempi di attesa ma limitandoli, senza generare conflitti ma sviluppando collaborazione e condivisione tra i vari reparti e partecipazione con i commensali.**

Sia la proprietà che la direzione e lo staff, potranno acquisire **"il metodo", ed essere *indipendentemente dalla posizione ricoperta,* percepiti come professionisti più Capaci – Credibili ed Autorevoli**

Il metodo se applicato nella sua più totale essenza in maniera specifica e sartoriale, può portare ad un **aumento della media scontrino oltre il 15%**

Frequentando il corso si potranno apprendere:

- Procedure per instillare nel tuo personale le giuste tecniche, strategie e metodologie per raggiungere i tuoi obiettivi
- Le competenze specifiche per la soddisfazione del cliente
- Comunicazione funzionale. Introduzione alle diverse tipologie
- I criteri con i quali il cliente processa l'esperienza che gli viene offerta
- Lettura dl cliente e del tavolo
- Sviluppo delle capacità dello staff per l'inserimento corretto del tavolo
- Crosselling ed upselling a tavola – Come fare leva sulle risorse a disposizione
- Soluzioni per lo sviluppo delle performance - Migliori prestazioni prima – durante - dopo il servizio

Programma in Aula

- **Imparare a direzionare il focus verso le 3 tecniche di fidelizzazione**
- **Analisi e controllo per misurare l'esperienza ristorativa**
- **Apprendere come il cliente processa la qualità che gli viene offerta**
- **Leggere i clienti ed il tavolo**
- **Aumentare la media scontrino**
- **Cross & UpSelling - "La differenza che fa la differenza"**

TERMOLI
Azienda Autonoma di Soggiorno e Turismo

Distretto Turistico
Molise Orientale

CORSO DI FORMAZIONE
IL PERCORSO VERSO IL "FARE" – OLTRE IL SERVIZIO L'ESPERIENZA

19 Novembre 2018 ore 15.00/19.00 e 20 Novembre ore 15.00/19.00

MODULO DA INVIARE TASSATIVAMENTE ENTRO Lunedì 12 NOVEMBRE 2018
all'indirizzo email: moliseorientale@gmail.com

Si prega di compilare la scheda in ogni sua parte e IN STAMPATELLO leggibile

Con la presente, la sottoscritta azienda

DENOMINAZIONE (Es: Ristorante (Nome) - Hotel (Nome) - etc...)

_____

Via_____Nr._____

Città_____Prov._____CAP_____

Telefono_____ E-mail_____

dichiara di iscriversi ai 2 seminari di formazione per ristoratori del
19 Novembre 2018 ore 15.00/19.00 e del 20 Novembre ore 15.00/19.00

PARTECIPERANNO I/LE SIGG./SIG.RE

Cognome e Nome_____

RUOLO_____

E-mail_____Telefono_____

Cognome e Nome_____

RUOLO_____

Email_____Telefono_____

Cognome e Nome_____

RUOLO_____

E-mail_____Telefono_____

Timbro e firma

_____

Il sottoscritto_____ ai sensi e per gli effetti degli artt. 13 e 23 del D. L.gs. n.196/2003, con la sottoscrizione del presente modulo, acconsente al trattamento dei dati personali secondo le modalità e nei limiti di cui all'informativa allegata.

Timbro e firma

_____