

CORSO in RESTAURANT REVENUE MANAGEMENT

3-4 Marzo 2017 - Roma



RESTAURANT REVENUE MANAGEMENT – Massimiliano Montanari

- Il food cost questo sconosciuto;
- La matrice di Boston per la ristorazione;
- Cross selling ,Up selling , Down selling
- Le fasi della vendita
- La gestione delle obiezioni
- Tecniche di domande aperte e chiuse
- Tecniche per una migliore vendita al bar e al ristorante
- Il pricing nella ristorazione;
- Fidelizzare il cliente attraverso una comunicazione efficace
- Esercitazioni pratiche – simulate e role-playing



RESTAURANT REVENUE MANAGEMENT – Antonio Montemurro

- Data collection e indici di gestione nel RRM
- La segmentazione del Cliente nel RRM
- Prenotare o non prenotare: la prenotazione per l'elaborazione del Forecast
- Il menù come strumento strategico di ottimizzazione
- Audit del Menu: Analisi qualitativa del menù
- Parametri di gestione del Menu
- Menù Engineering: ottimizzazione tariffaria del menù e profitabilità
- Gli indici di valutazione: Menù Scoring e Dish Scoring
- RevPASH Period
- Le leve di Ottimizzazione nel RRM
- Processing Tactical Chart: raccomandazioni tariffarie dei piatti e del menù
- L'indice di Indifferenza
- La gestione Strategica del posto/coperto
- La costruzione del menù turistico
- Distribuire Online l'offerta ristorativa: come e dove
- Il RRM visto dal Cliente
- Esercitazioni pratiche