

# Come attrarre, acquisire e fidelizzare i clienti nelle attività ristorative

## OBIETTIVI

- Come rendere la comunicazione con i clienti ancor più efficace e persuasiva.
- Elevare gli standard del servizio in maniera unica e distintiva, per generare valore.
- Acquisire una metodologia di gestione della clientela utile a soddisfarla.
- Acquisire le conoscenze di base sul marketing e sulla comunicazione.
- Ottimizzare la scelta degli strumenti di comunicazione e marketing.
- Acquisire conoscenze utili per differenziarsi nel mercato.
- Imparare a gestire in maniera efficace i social network.
- Imparare a svolgere attività di CRM e di analisi dei dati aziendali.

## CONTENUTI

- Principi di marketing e customer satisfaction.
- La comunicazione con il cliente.
- La vendita.
- Strumenti di supporto alle vendite e social media management.

## DESTINATARI

- Il corso è diretto a titolari e dipendenti di ristoranti, pizzerie, pub e bar.

## DURATA

- Il corso ha una durata di 90 ore e si svol-

gerà nel periodo compreso tra settembre 2017 e marzo 2019, con l'attivazione di edizioni quadrimestrali.

## METODOLOGIA DIDATTICA

- Lezioni frontali, visite aziendali, buone pratiche, project work ed esercitazioni pratiche

## COSTO

- Il costo del corso è di Euro 5.000.

## ATTESTATO FINALE

- Al termine del percorso formativo sarà rilasciato un attestato di partecipazione.

## OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE!

- Il corso può essere finanziato tramite l'Avviso Pubblico n. 2/FSE/2017 "Pass Imprese" della Regione Puglia.
- Contributo massimo per lavoratori dipendenti: voucher di Euro 3.500.
- Contributo massimo per imprenditori e dirigenti: voucher di Euro 5.000.

Tipologia di impresa	Intensità di aiuto	Cofinanziamento privato obbligatorio
Piccole e Micro imprese	70%	30%
Medie imprese	60%	40%
Grandi imprese	50%	50%