

criteria

Planes de promoción de venta en restauración



Objetivos

- Entender las diferencias de uso de las distintas herramientas de promoción y su interrelación, en función de los recursos disponibles y objetivos.
- Distinguir y entender la aplicabilidad de las distintas tácticas de promoción de ventas.
- Promocionar la oferta de restauración del establecimiento, despertando el interés de compra.
- Aprender el uso de soportes para el control y análisis de las actividades de promoción de ventas.
- Conocer los distintos elementos de merchandising propios de los establecimientos de restauración.
- Obtención y gestión de información sobre clientes.
- Utilizar el conocimiento de los clientes en la mejora de la rentabilidad y su retención.
- Conocer las obligaciones legales derivadas de la tenencia y uso de bases de datos.

Contenidos y estructura del curso

UNIDAD 1 - LA PROMOCIÓN

- La promoción, elemento del marketing mix
- Métodos de promoción
- Públicos objetivo de la promoción
- Publicidad
- ¿Dónde hay que poner publicidad?
- Venta personal
- Relaciones públicas
- Instrumentos y acciones en las relaciones públicas
- Publicity
- Promoción de ventas
- Autopráctica - Líderes de opinión
- Autopráctica - Publicidad

UNIDAD 2 - TÁCTICAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS DE RESTAURACIÓN

- Bonus Pack
- Cupones

- Premios
- Juegos, concursos y sorteos
- Regalos
- Descuentos
- Reembolsos
- Sampling
- Las ofertas
- Eventos
- Autopráctica - Argumentar
- Autopráctica - Internet

UNIDAD 3 - GESTIÓN DE LA PROMOCIÓN DE VENTAS

- Programas de venta continua
- Merchandising
- Publicidad en el lugar de venta
- Promociones por correo e internet
- Claves de toda promoción
- El promotor de ventas
- Incentivar a los vendedores
- Venta sugerida
- Temporalización de las acciones de promoción de ventas
- ¿Cómo gestionar una promoción de ventas?
- Calcular el coste de una promoción
- Autopráctica - Información
- Autopráctica - Incentivar a los vendedores

UNIDAD 4 - GESTIÓN DE CLIENTES

- Calidad de servicio
- Fidelizar
- Diferenciar la relación con los distintos tipos de clientes
- Claves para diseñar un programa de fidelización
- Tratamiento de quejas
- Pasos adecuados para el manejo de quejas
- Segmentación de clientes en base a su potencial y rentabilidad
- La gestión de las relaciones con el cliente y las TIC
- Normativa Legal sobre Bases de Datos Personales (LOPD)
- ¿Cómo cumplir la LOPD?
- Marketing directo
- Autopráctica - Merchandising
- Autopráctica - Quejas

Metodología

En Criteria creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

