



Les **MASTERCLASS GIRA** répondent aux besoins des entrepreneurs et des fonctions supports et donnent des clés pour attirer de nouveaux clients. Les experts **GIRA** vous transmettent des **méthodes simples et pertinentes** à appliquer immédiatement afin de développer son activité. Leurs objectifs sont de :

- Bien comprendre et **anticiper les évolutions** et les nouvelles attentes des consommateurs,
- Intégrer les pratiques les **plus innovantes** du marketing de la restauration,
- Identifier les **clés de succès** et les pièges à éviter dans le domaine de la Consommation Alimentaire Hors Domicile.

Comment ?

Les experts Gira réaliseront une présentation interactive sur une durée de 2h à 3h selon les formations, puis un échange informel en fin de séance.

Pour qui ?

L'ensemble des professionnels de la consommation alimentaire hors domicile confrontés à une problématique de marketing stratégique et/ou opérationnelle. Des chaînes, groupes et indépendants de la restauration à l'industrie agroalimentaire, en passant par les circuits alternatifs, tous les acteurs du marché sont concernés.



Les apports de la masterclass



Rencontres



Echanges



Conseils

Nos experts vous accompagnent et vous aident à décrypter les tendances actuelles et à venir !

Détails pratiques

- Nos masterclass se déroulent actuellement en **visioconférence** via Zoom;
- Les programmes sont indiqués à titre indicatif et peuvent être modifiés jusqu'à la mise en vente de la masterclass;
- L'intégralité de la séance vous sera transmise **en replay vidéo** (sans date d'expiration);
- Gira n'est pas un organisme de formation, ces masterclass ne peuvent être prises en charge par les OPCO.

Gérer la pénurie de personnel dans son restaurant

Attirer, recruter et fidéliser ses collaborateurs



Mardi 22 février 2022 – 15h

Durée : 2h en visioconférence

Tarif : 200 € HT

Objectifs

- ✓ Mettre en lumière certains leviers pour agir sur la pénurie de personnel dans les restaurants;
- ✓ Découvrir des méthodes à mettre en place dans son établissement pour :
 - Attirer de nouveaux collaborateurs;
 - Les fidéliser;
 - Empêcher un turn-over trop important.

Publics concernés

Tous les acteurs exerçants dans le secteur de la consommation alimentaire hors domicile, tels que les restaurateurs, créateurs d'entreprises, institutionnels, chaînes et groupes.

Les + de la masterclass

Cette intervention très interactive de Gira est bien plus qu'une simple réflexion, elle a pour objectif principal sa mise en œuvre stratégique et opérationnelle.

Contact



Responsable
formation
Clémentine
CHARBONNIER

✉ clementine.charbonnier@giraconseil.fr

☎ 01 42 34 58 58



Président de
Gira Formateur
Bernard
BOUTBOUL

✉ bernard.boutboul@giraconseil.fr

Inscription

Cette
masterclass a
déjà eu lieu

Programme

1. Les mutations du marché de la restauration en France
2. Les causes
 - Un phénomène mondial
 - Différentes causes en France
3. Les leviers pour agir
 - Attirer
 - De nouveaux profils
 - L'intégration
 - La rémunération
 - Organisation du travail
 - Fidélisation
 - Avantages

Nouvelles attentes et tendances du marché de la restauration hors domicile en France

Analyse des chiffres clés du secteur, des comportements et nouvelles attentes des consommateurs.



Jeudi 15 décembre 2022 – 9h

Durée : 2 à 3h en visioconférence

Tarif : 300 € HT

Objectifs

- ✓ Développer de façon globale le **marché de la restauration hors domicile** en France en s'appuyant sur les chiffres de l'année 2021 et les perspectives 2022;
- ✓ Comprendre les **nouvelles attentes** des consommateurs au restaurant;
- ✓ Approfondir ses connaissances sur les **tendances** en cours et découvrir des concepts liés.

Publics concernés

L'ensemble des personnes souhaitant s'informer sur le marché de la restauration hors domicile en France.

Les + de la masterclass

Elle permettra aux participants de se projeter pour leur restaurant actuel ou en création et de bénéficier de données concrètes et fiables pouvant aider au financement de leur projet.

Contact



Responsable formation
Clémentine CHARBONNIER

✉ clementine.charbonnier@giraconseil.fr

☎ 01 42 34 58 58



Président de Gira Formateur
Bernard BOUTBOUL

✉ bernard.boutboul@giraconseil.fr

Inscription

Sur notre site internet :

[Inscription en ligne](#)

Ou en nous contactant **par mail**, nous vous transmettrons un **bon de commande** à nous retourner.

Programme

1. **Mutations du marché**
2. **Analyse des chiffres clés du secteur**
 - Chiffres et segmentation du marché
 - Focus sur le marché de la vente au comptoir
 - Comparaison France / Europe / Monde
3. **Comportements et attentes des consommateurs**
 - Les paramètres qui ont changé :
 - Côté marché
 - Côté consommateurs
 - Côté restaurant
4. **Tendances du marché et concepts innovants**
 - Tendances et concepts
 - Quels sont les facteurs clés de succès à suivre ?

Cartes et menus : construire un support de vente efficace

Créer/repenser sa carte pour maximiser son chiffre d'affaires



Lundi 7 novembre 2022 – 10h

Durée : Environ 2h en visioconférence

Tarif : 300 € HT

Objectifs

- ✓ Apprendre les techniques pour **créer/actualiser** les supports de vente;
- ✓ Comprendre les **tendances** actuelles sur les cartes de restaurant;
- ✓ Découvrir des **astuces concrètes** à mettre en place dans son établissement pour booster les ventes grâce à sa carte.

Publics concernés

Toute personne exerçant une activité liée à la restauration souhaitant une formation sur la création de cartes ou l'optimisation de sa carte actuelle.

Les + de la masterclass

Le participant bénéficie de données précises sur la marche à suivre pour construire une carte efficace et « vendeuse ». Les tendances et astuces sont illustrées au travers d'exemples concrets.

Contact



Responsable
formation
Clémentine
CHARBONNIER

✉ clementine.charbonnier@giraconseil.fr

☎ 01 42 34 58 58



Président de
Gira Formateur
Bernard
BOUTBOUL

✉ bernard.boutboul@giraconseil.fr

Inscription

Cette
masterclass a
déjà eu lieu

Programme

1. Les principes de la carte
 - Les trois grands principes de la carte
 - Tendances et innovations
2. Le contenu des cartes
3. La forme des cartes
 - En service à table
 - En vente au comptoir
4. La digitalisation des supports de vente
5. Astuces pour se démarquer
6. Les analyses marketing de la carte
 - Notion de ticket moyen théorique
 - Principes d'Omnès
 - Analyse par tranche de prix



Gira a vu le jour en 1989 et depuis nous comptons de nombreuses et belles références qui nous sont fidèles depuis 30 ans. La philosophie du cabinet est d'être un véritable allié pour nos clients, de leur proposer des solutions sur-mesure et surtout de les guider jusqu'au bout de leurs projets.

Gira compte une équipe d'experts certes, mais surtout une équipe de passionnés. Sans cesse en veille et à l'affût des évolutions, nous scrutons le marché et ses consommateurs afin de comprendre leurs attentes et leurs comportements. Voilà les atouts de Gira, mis à votre disposition pour résoudre votre propre problématique.

Bernard Boutboul, Président de Gira

4 pôles de compétences

Marché

Etude de marché avec estimation de chiffre d'affaires

Etude Restauration annuelle sur le marché de la Consommation Alimentaire Hors Domicile

Stratégie

Diagnostic d'enseigne

Repositionnement du Mix Marketing

Création de concept

Stratégie d'implantation sur le marché français

Formation

Techniques de communication

Amélioration des cartes et des menus boards

Séminaires et formations personnalisés

Veille

Journées de visite de concepts innovants de la restauration

Cahiers de Tendances

Séminaires thématiques

...

Ils nous ont fait confiance

NOUS ACCOMPAGNONS ÉGALEMENT DE NOMBREUX RESTAURATEURS INDÉPENDANTS.

FINANCIERS

HÔTELLERIE

CHAINES

GMS

INSTITUTIONNELS



#restons connectés



Construisons la restauration de demain

95, boulevard Saint-Michel - 75 005 Paris

Tél : 01 42 34 58 58

info@giraconseil.fr

www.giraconseil.fr