Tornano i corsi Fipe Business School

fipe-business-school-736f9712

Anche nel 2018 le imprese della ristorazione torneranno... a scuola. **Fipe - Federazione Italiana Pubblici Esercizi** e **Partesa**, network distributivo, propongono a grande richiesta, in una formula rinnovata, i nuovi corsi della **Fipe Business School**, programma di lezioni lungo lo Stivale dedicate agli imprenditori della ristorazione, agli operatori e ai gestori di bar, ristoranti e pubblici esercizi in generale. L'obiettivo è quello di fornire informazioni, strategie e assistenza per rendere le imprese del settore, dal bar tradizionale all'ultima startup, sempre più competitive in un mercato caratterizzato da tassi di mortalità imprenditoriale di straordinaria intensità. Tra le novità del 2018 l'inserimento di un nuovo modulo su organizzazione e gestione delle risorse umane, per aumentare la produttività dei dipendenti.

"Il mondo della ristorazione continua a cambiare rapidamente, in parallelo con l'evoluzione dei consumi e delle esigenze di una clientela sempre più attenta alle nuove tendenze - dichiara **Lino Enrico Stoppani**, presidente di Fipe -. Il mutato scenario competitivo richiede agli imprenditori del settore capacità di interpretare il cambiamento insieme a doti di gestione di cui prima si sentiva il bisogno solo in parte. Le competenze manageriali sono il principale mezzo per costruire un'impresa di successo, incrementare i profitti e fidelizzare la clientela: con Fipe Business School, che rinnova la proficua collaborazione avviata lo scorso anno con Partesa e al prezioso contributo delle associazioni territoriali di Confcommercio, desideriamo riproporre un modello formativo unico nel suo genere, con un linguaggio semplice, innovativo e al contempo pratico".

“Per noi di Partesa distribuire bevande significa innanzitutto creare valore, uscendo dalla logica impersonale e decisamente obsoleta: distribuzione uguale presa ordine e consegna al pubblico esercizio - commenta **Riccardo Giuliani**, Amministratore Delegato Partesa - soprattutto per un’azienda come la nostra che si posiziona tra i key player del settore. Il distributore moderno, nella nostra visione, assume per i propri clienti un ruolo consulenziale a tutto tondo, con l’obiettivo di creare sinergie e dare valore al business e all’intera filiera, in un mercato sempre più competitivo in cui è essenziale comprendere, e ancor di più anticipare, le esigenze dei consumatori. Per questo, i nostri

professionisti sono sempre più specializzati e accompagnano i clienti in un percorso di formazione attraverso la condivisione del proprio know-how e della propria esperienza sul campo. Vogliamo nuovamente portare l’esperienza e la professionalità di Partesa all’interno dei corsi promossi da Fipe Business School, così da poter sviluppare opportunità di scambio e confronto utili per i gestori di pubblici esercizi, oltre che sostenerne concretamente la crescita manageriale, sempre più richiesta dal mercato”.

Gli incontri della Fipe Business School nascono per essere un laboratorio esperienziale per individuare, insieme ai partecipanti, le opportunità di business che si celano dietro ai bisogni della clientela. Appuntamenti dal taglio molto pratico, resi possibili grazie all'insostituibile ruolo svolto dalle associazioni territoriali del sistema Fipe - Confcommercio. **I corsi si articoleranno in diverse aree tematiche**, costruendo un modello per migliorare la capacità delle imprese di stare sul mercato, sia sotto il profilo commerciale che quello della gestione, segnando una profonda discontinuità nel campo dei corsi di formazione rivolti alle piccole imprese di pubblico esercizio.

I nuovi corsi della Fipe Business School

Acquisizione di nuovi clienti. Come trasformare gli utenti della rete in clienti del tuo locale. L'utilità dei social network come strumento di comunicazione e media. Come aprire e gestire bene una fanpage, generare promozioni e aumentare il numero di nuovi clienti.

Trend di consumo, opportunità di fatturato. Identificare i bisogni della clientela per aumentare la fidelizzazione. I maggiori trend di domanda e offerta, casi di buona prassi, suggerimenti sul concept, posizionamento e location, idee promozionali per andare a raccogliere nuovi fatturati presso la propria clientela.

Come trasformare le voci di costo in leve di fatturato. La gestione economica efficiente. Focus sulle singole componenti del Conto economico di un bar e di un ristorante per valutarne l'impatto sul fatturato e sulla profittabilità dell'attività.

Organizzazione e gestione del personale. Come aumentare la produttività dei dipendenti. La motivazione, l'incentivazione, la formazione e i contratti di secondo livello saranno spiegati in modo semplice, con esempi concreti di utilizzo positivo di queste tecniche di gestione del personale.

Start up. Come lanciare la start up di successo di un bar o ristorante. Verranno ripresi i principali contenuti della guida Bar e della guida Ristorazione per sintetizzarli nei loro elementi sostanziali e proporli con spiegazioni esaustive ed esempi concreti.