Formazione: Luigi Pomata è il primo ospite di Valore Sala

20230731104033pomata-digital02-dsc02259-304e0b3c

La partnership tra **Convivier e JRE - Jeunes Restaurateurs Italia** diventa più concreta con il progetto di comunicazione **“Valore Sala”** volto a far luce sulla necessità di **formazione manageriale** e ad incoraggiare l’arte dell’ospitalità.
Con “Valore Sala”, Convivier ha **coinvolto alcuni tra i più autorevoli professionisti della ristorazione** - chef, maitre e imprenditori - affiliati ai JRE Italia, per raccogliere le loro testimonianze, opinioni e punti di vista su temi d’attualità legati al settore come quello del restaurant management, solo per citarne uno. Il confronto, a distanza, tra i grandi nomi della ristorazione vuole far emergere con chiarezza le problematiche di oggi comuni a molti soggetti del settore, in un’ottica di problem solving, attuabile grazie anche ai nuovi strumenti tecnologici e al know how di start up come Convivier.

La prima video intervista vede protagonista **Luigi Pomata**, chef e proprietario dell’omonimo ristorante di Cagliari e membro JRE Italia da vent'anni. La sua testimonianza mette l’accento sul **restaurant management**: prima di aprire qualunque tipo di attività è necessario fare un’**analisi di mercato, di territorio, di offerta e di clientela.**

Questi fattori influenzano l’attività, ma è il fattore umano che fa la vera differenza. Un personale formato permette di offrire al cliente un’esperienza vera e conviviale, di aprire il proprio locale come una casa che ospita degli amici. La preparazione non lascia posto ai solisti, **lo staff è una vera e propria squadra e deve muoversi con equilibrio, gentilezza e rispetto**, spiegando, consigliando e trovando un equilibrio tra punti di forza e debolezza.

Una formazione in **restaurant management** di alto livello fornisce i mezzi a un’impresa per **aumentare i ricavi e diventare più redditizia**, **migliorare la qualità della vita lavorativa di tutti i collaboratori** in un’ottica aziendale a 360 gradi, avere dipendenti più competenti e motivati in grado di vendere di più fornendo un servizio eccellente e facendo felici i propri ospiti.