



# Come trovare nuovi clienti: sostenibilità e trend alimentari - FORMAZIONE A DISTANZA



INIZIO CORSO: martedì 5 luglio 2022

durata: 12 ore

Prezzo: 219,60 € (180,00 € + IVA)

**FINANZIATO AL 100%**

Negli ultimi due anni, il settore food&beverage ha subito delle modifiche profonde dovute a più motivazioni: richieste sempre più specifiche da parte dei clienti, nuove e diverse modalità di consumo, maggiore attenzione alla sostenibilità, allo spreco alimentare e al legame con il territorio e molto altro.

Nuove tendenze riportate da più ricerche e fonti sia nazionali che internazionali.

In questo periodo di incertezza, di difficoltà nei fatturati, ma allo stesso tempo di grandi opportunità, una delle domande più importanti è: come trovare nuovi clienti?

Ci sono delle nuove fasce di ospiti che potremmo approcciare?

Quali nuove opportunità si nascondono dietro questo periodo complesso?

In questo percorso andremo a vedere quali sono le principali sfide da affrontare e come rispondere con proposte in linea valorizzando la nostra identità e investendo sulle esperienze e sulle relazioni.

---

**Il corso sarà erogato in modalità formazione a distanza sincrona, ovvero tramite una classe virtuale in cui il docente e partecipanti comunicano in tempo reale ed interagiscono.**

**È possibile partecipare tramite PC, tablet, smartphone con connessione internet, microfono, uscita audio e webcam.**

# Obiettivi:

Un percorso tecnico, pratico ed esperienziale in cui fornire strumenti per comprendere ed affrontare:

- Le sfide del settore food&beverage: sostenibilità, trend alimentari e nuove esperienze
- Quali sono le aspettative dei potenziali target
- Come progettare un'esperienza dall'effetto wow: un mix tra proposta e relazione
- Importanza delle relazioni e della comunicazione positiva

# Contenuti:

- Cambiamento: processo naturale ed inevitabile
- Consumi ed aspettative: le fonti indagini e statistiche
- Classi di potenziali clienti nel mondo ospitalità, enoturismo ed enogastronomia.
- Hospitality mix: aree di intervento in azienda. Focus: piccole imprese artigiane
- Personale e staff: formazione e professionalità | Come interagire con classi di clienti/ospiti all'apparenza "difficili"

---

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

# Calendario

**Martedì 5 luglio 2022**

dalle ore 14.30 alle ore 18.30

Chiusura delle iscrizioni:

Martedì 28 giugno 2022

# Destinatari:

Il corso si rivolge alle imprese del settore alimentare, ricettivo alberghiero ed extralberghiero, enoturistico ed enogastronomia. Titolari, F&B manager, responsabili di funzione ai dipendenti con mansioni di responsabilità, e a quanti hanno contatti con gli ospiti all'interno ed esterno all'azienda.