



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

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. 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



Lundi 9 mai 2022 – 15h

Durée : 2h en visioconférence

Tarif : 200 € HT

Objectifs

- ✓ Découvrir les points clés de l'implantation et de l'investissement en restauration;
- ✓ Faire un bilan sur les nouvelles techniques :
 - D'approvisionnement et de gestion de son coût matière;
 - De recrutement et de fidélisation des collaborateurs;
- ✓ Connaître les nouvelles tendances du marché et les clés pour y répondre.

Publics concernés

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

Les + de la masterclass

Elle aborde le sujet essentiel du modèle économique d'un établissement de restauration. Le participant bénéficie d'exemples concrets et personnalisés, adaptables à son établissement.

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

Les inscriptions ne sont pas encore ouvertes pour cette masterclass.

Programme

1. Investissement et implantation
 - Théorie de l'emplacement
 - Taille des établissements
 - Le fond de commerce
 - Le Loyer
2. Gérer son compte de résultat
 - Coût matière et politique d'achats
 - Notion de prime cost
3. Adopter de nouvelles méthodes de recrutement
4. Repenser sa stratégie d'avenir
 - Frais de personnel
 - Ratios de la profession par segment

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.



Mardi 7 juin 2022 – 9h
Jeudi 17 novembre 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 2020 et 2021;
- ✓ 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

Les inscriptions ne sont pas encore ouvertes pour cette masterclass.

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. Une reprise paradoxale
4. Comportements et attentes des consommateurs : quels bouleversements actuels ?
 - Les grands changements de la demande
 - L'évolution des modes de distribution
5. 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 19 septembre 2022 – 15h

Durée : 2 à 3h 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

Les inscriptions
ne sont pas
encore ouvertes
pour cette
masterclass.

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.

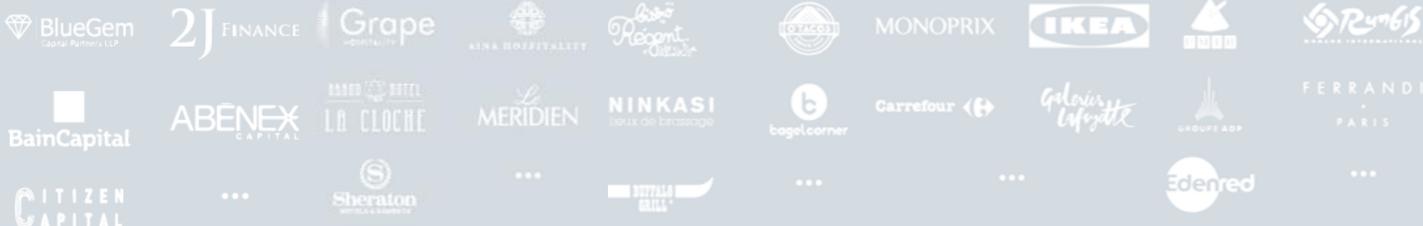
FINANCIERS

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