



Em virtude dos impactos causados pela Covid-19, é importante que a indústria da restauração se adapte a esta realidade, onde o grande desafio é transmitir segurança aos seus cliente, colaboradores, fornecedores e empresários.

Do ponto de vista económico, em resultados das menores taxas de ocupação períodos de serviço, terão de ser identificadas novas estratégias para maximizar as vendas, novas abordagens e áreas de negócio, que permitam a sustentabilidade da empresa e a recuperação da confiança dos clientes.

Conteúdo Programático:

- 01 > **Identificar novas oportunidades e áreas de negócio, procurando colmatar os receios dos consumidores e os constrangimentos impostos pelas limitações da ocupação dos espaços de restauração**
- 02 > **Organizar o sistema de vendas e atendimento, no consumo no local e em sistemas de entregas, suportadas por estratégias de divulgação orientadas, suportadas em campanhas de marketing**
- 03 > **Saber utilizar as ferramentas de marketing que permitam aumentar as vendas, quer pela adoção de novas abordagens de gestão, quer pela identificação de novos canais e áreas de negócio**

Formador | Paulo Bessa

Data | 29 de junho

Horário | 09h00 às 11h00

Local | Plataforma Microsoft TEAMS