

COMERCIALIZACIÓN DE OFERTAS DE PASTELERÍA



SKU: UF1744_V2

Horas: 80

OBJETIVOS

Analizar el sector de la pastelería y definir el posicionamiento del establecimiento, interpretando las variables que lo configuran y explicando la situación actual y las tendencias que se detectan. Analizar los procesos de información, asesoramiento y venta, y aplicar en ellos los procedimientos y las técnicas de atención al cliente y de comunicación adecuados, como elemento básico para el logro de los objetivos empresariales. Desarrollar acciones promocionales aplicables a establecimientos de producción y venta de productos de pastelería, aplicando técnicas de marketing.

CONTENIDO

Tema 1. Venta de servicios en pastelería.

- 1.1. Clasificación y características de los servicios en pastelería.
- 1.2. Identificación de las fuentes informativas de la oferta de pastelería.
- 1.3. Est

Tema 1 y análisis del entorno.

- 1.4. Tipos de tarifas y condiciones de aplicación según nuestro objetivo.
- 1.5. Estrategias para la fijación de precios.
- 1.6. Tipos de servicios que se pueden ofertar.

Tema 2. Análisis de la situación en el sector de la pastelería.

- 2.1. Est

Tema 2 y análisis de situación del mercado.

- 2.2. Análisis del sector de restauración.
- 2.3. Tipos de investigación de mercado.
- 2.4. Posicionamiento de una empresa de pastelería.

Tema 3. Comunicación. marketing y ventas en pastelería.

3.1. Est

Temaiar las necesidades y deseos del cliente en segmentos bien definidos del mercado.

3.2. Comunicación interpersonal y sus tipos.

3.3. Análisis de las necesidades humanas y la motivación.

3.4. Evaluar y medir la imagen de la empresa y la satisfacción del cliente.

3.5. Motivación a todos los departamentos.

3.6. Estructura C.R.M. (Customer Relationship Management).

3.7. Marketing.

3.8. Elementos de merchandising en pastelería.

3.9. Estructura de un plan de marketing.