

# Parte "Valore Sala"

Di **La Redazione Simona** - 27 Luglio 2023



## Parte "Valore Sala"

**Parte "Valore Sala": il progetto firmato Convivier – partner JRE Italia – che dà voce ai protagonisti della ristorazione sui temi d’attualità del comparto, soprattutto legati alla formazione.**

### Prima tappa: la Sardegna con Luigi Pomata

Come si progetta e gestisce un locale di successo? Quanto conta avere collaboratori preparati? La partnership tra **Convivier** e **JRE – Jeunes Restaurateurs Italia** diventa oggi più concreta con il progetto di comunicazione **"Valore Sala"** volto a far luce sulla necessità forte e reale 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.

#### Luigi Pomata

La prima video intervista vede protagonista **Luigi Pomata**, chef e proprietario dell’omonimo ristorante di Cagliari e membro JRE Italia da 20 anni.

Con l’energia inesauribile che lo contraddistingue, 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.

Qui la video intervista.

### **About Convivier**

Convivier è la prima e unica piattaforma online italiana dedicata alla formazione avanzata di figure fondamentali nel settore dell'ospitalità. Si tratta di uno strumento istruttivo nato per migliorare le competenze e la preparazione di professionisti della ristorazione come imprenditori, store manager, direttori e camerieri.

Attraverso un'ampia scelta di corsi online, la missione di Convivier è quella di cambiare e rivoluzionare l'hospitality, settore che mai come in questo momento ha bisogno di dare prova di imprenditorialità, creatività e competitività.

Grazie al contributo di esperti specializzati, Convivier si rivolge a un'utenza ampia che può accedere 24 ore su 24 a una libreria video di corsi specifici e contenuti costantemente aggiornati su vendita, comunicazione, marketing, management e servizio.

Tutti i corsi frequentabili tramite la piattaforma di [Convivier.com](https://www.convivier.com) sono dotati di video online e conferiscono ai partecipanti una certificazione per i corsi completati.

Convivier è stata creata in partnership con AcademyQue.com, la prima Business School totalmente digitale.

per maggiori info clicca qui:

[www.convivier.com](https://www.convivier.com)

**La Redazione Simona**