Strategie di vendita per aprire e gestire un ristorante o bar

schermata-11-2458067-alle-113746-314145c4

"Strategie di vendita per un ristorante di successo: istruzioni per l'uso". Paola Imparato, Hospitality Business Developer, mette in risalto le problematiche che non permettono oggi, a chi gestisce un ristorante o un bar o a chi voglia aprire un'attività nel settore, di vivere i successi di un tempo, dando le giuste indicazioni su come fare business.

Paola Imparato è un Hospitality Business Developer e il core della sua attività è la formazione manageriale per le aziende del mondo Ho.Re.Ca. Vive e lavora fra Napoli e Bologna e vanta un'ampia esperienza come organizzatrice e docente di corsi di Food and Beverage Management, di Restaurant Marketing, di Motivazione del Personale Stagionale e di Conduzione Profittevole di una StartUp.

Chi fosse interessato a contattare l'autore può farlo scrivendo a:
www.ppuntoimparato.it

www.thefoodandbeverage.it

www.aprire-un-ristorante.it