

Formation

Les ventes additionnelles





Public

- Tout personnel accueillant de la clientèle en restaurant.

Délais d'accès

- Entre 5 et 15 jours ouvrés

Durée

- 1 jour

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs pédagogiques

- Véhiculer l'image de l'entreprise
- Vendre avec efficacité
- Contourner les objections des clients

Compétences visées

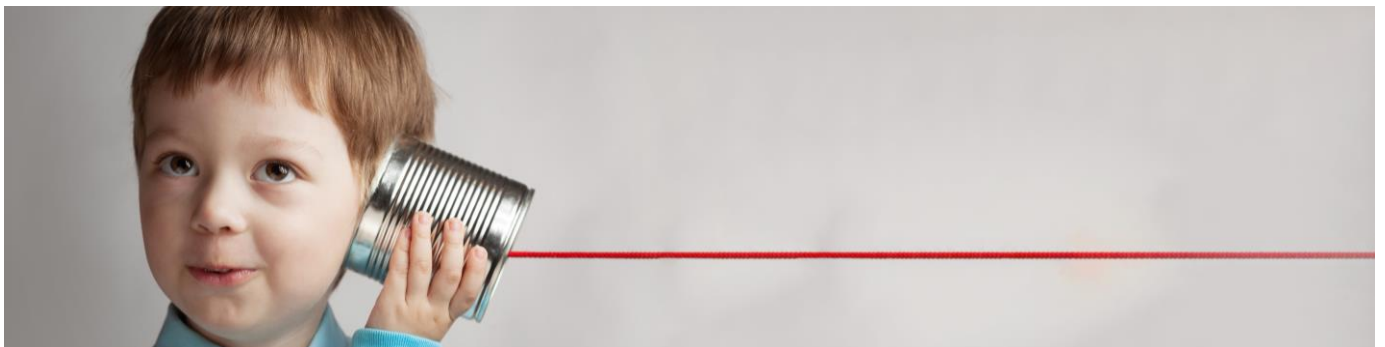
- Mieux cerner les attentes des clients
- Renforcer ses connaissances en techniques de vente
- Développer des comportements efficaces dans la vente en face à face pour augmenter les ventes de son établissement
- Développer son écoute active
- Savoir conclure une vente

Programme

1. La qualité de service
2. Savoir parler du prix d'un produit
3. Les ventes additionnelles en cohérence avec l'analyse de la carte du restaurant
4. Susciter l'envie chez le client
5. Les astuces d'une vente additionnelle réussie

Tarif

Formation sur-mesure - Nous consulter



Méthodes pédagogiques

Méthodes actives et dynamiques : Exercices de mise en situation, débriefing, quizz. Apports théoriques.

Support de présentation et documentation (fournis en fin de formation aux participants).

Évaluations formatives durant des mises en situations.
Quizz et questionnaires



Accessibilité

Accès handicapé – Parking / Salle de formation / Commodités.

Evaluation

Fiche individuelle d'appréciation de la formation
Attestation individuelle de participation

Validation

Attestation de formation

Le plus de cette formation

- Formateur expérimenté
- Formation personnalisée