

VENTES ADDITIONNELLES : DYNAMISER LA SALLE ET SES OBJECTIFS



OBJECTIFS

- Appréhender la venue des clients et leurs attentes
- Savoir écouter et conseiller la clientèle pour favoriser de meilleures ventes additionnelles
- Savoir mettre des objectifs à son personnel

CONTENU PEDAGOGIQUE

- Organisation et lecture de fiches pratiques / Jeux et mises en situation
- Analyse et auto-évaluation
- Fiches d'actions correctives
- Rappel des règles de vente
- Techniques de vente
- Utilisation de l'outil informatique

METHODE PEDAGOGIQUE

- Apport fiche théoriques
- Travaux dirigés en équipes
- Jeux de rôles
- Livret de fiches techniques remis aux stagiaires

PUBLIC CONCERNE

- Personnel de restauration

PRE-REQUIS

- Personnel de restauration se trouvant en contact avec la clientèle

DUREE

- 1 à 3 jours de formation (de 7 à 21 heures)

TARIFS

- 1000,00 € HT par jour de formation en entreprise
- 300,00 € HT par jour de formation et par stagiaire dans nos locaux

LIEU ET DATES DE LA FORMATION

Lieu :

Date(s) : Du/...../..... Au/...../..... ou