



## ACCUEIL, TECHNIQUES DE VENTE

### Connaissance de soi – Esthétique et courtoisie

<p><b>Objectifs :</b> Conserver en toutes circonstances sa tête de SHOWBIZ ! Amener les participants à développer des qualités professionnelles de maintien devant le client.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p>Gérant d'hôtel ou de restaurant Directeur – Manager</p>
<p><b>Mais qui commande mon comportement ?</b></p> <p><b>L'hygiène de présentation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Alimentation et hygiène de vie</li> <li>+ Soins du corps, des cheveux et du visage</li> </ul> <p><b>La présentation vestimentaire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Tenues personnelles – Uniformes</li> <li>+ Conformité avec l'image de l'entreprise</li> <li>+ Entretien et propreté</li> <li>+ Harmonie – Bien être dans la tenue</li> </ul> <p><b>Le maintien</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Equilibre corporel – Gestes – Position et postures –</li> <li>+ Langage corporel : la communication non verbale</li> <li>+ Respiration – Tonicité</li> <li>+ L'écoute – Le regard</li> </ul> <p><b>Attitudes et Comportement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Respect des autres – les règles de savoir vivre – La hiérarchie</li> <li>+ La politesse – l'élégance – la courtoisie</li> </ul> <p><b>Le visage – Le sourire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Techniques de maquillage – les produits et couleurs adaptées</li> <li>+ Le sourire</li> <li>+ Le hochement de tête positif</li> </ul> <p><b>Les domaines clés qui font réussir personnellement et professionnellement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ La règle des 20/80</li> <li>+ Les 9 domaines clés</li> <li>+ Comment déterminer et définir vos domaines clés</li> <li>+ Les domaines clés des offres d'emploi, des entretiens avec les candidats, de l'intégration à l'emploi et de la formation des employés.</li> </ul> <p><b>L'environnement du travail et SOI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Les situations critiques – le stress</li> <li>+ « Voleur » de Temps</li> <li>+ La routine</li> </ul> <p><b>Savoir gérer le temps, gérer sa vie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Famille – Amis – Travail – Hobbies ...</li> </ul> <p><b>« C'est mon problème »</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Un perdant dit :..... !</li> <li>+ Un gagnant dit :.....!</li> </ul> <p><b>Son vrai SOI – A la découverte de SOI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Qui je suis ?</li> <li>+ Quel est mon idéal ?</li> </ul> <p><b>Comment concilier le vrai SOI et le SOI idéal = Regarder le monde autrement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Conscient, préconscient et inconscient...</li> <li>+ Le vrai potentiel de l'esprit avec la gymnastique cérébrale.</li> </ul> <p><b>A partir de mon personnage principal, me concentrer sur ce que je veux être...</b></p>	<p>Leader - Formateur Tout personnel d'accueil et de vente</p> <p><b>Pré requis :</b> connaissance des techniques de vente de service en restauration. Contact clientèle</p> <p><b>PEDAGOGIE</b></p> <p><b>Le Formateur</b> Très expérimenté en formation de managers Hôtellerie-Restauration.</p> <p><b>Moyens et pédagogie</b></p> <p>Pédagogie active et séquentielle alternant des phases théoriques et de mises en application</p> <p>Remise d'un support de cours illustré d'exemples concrets.</p> <p><b><u>Intra entreprise France entière et International.</u></b></p> <p><b>Tarif inter par personne</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>2 jours</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>990 €</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : HR016</p>

Groupe PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France