

ACCUEIL, TECHNIQUES DE VENTE

Augmenter les ventes dans son restaurant grâce à la vente proactive

<p>Objectifs : Etre force de proposition, augmenter le CA grâce aux techniques de la vente additionnelle. Renforcer ses capacités à communiquer dans une situation de vente. Perfectionner ses talents et compétences de vendeur en situation réelle de travail pour déclencher l'acte d'achat. Acquérir les techniques de la vente additionnelle. S'entraîner à valoriser son offre de restauration.</p>	<p>Personnes concernées Serveurs, Chefs de rang, Maîtres d'Hôtel, Manager, Sommeliers, Barmen, Room Service.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>Pré requis : aucun</p>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ La Qualité de service <ul style="list-style-type: none"> - Les enjeux commerciaux - Le cadre de référence des clients - La servuction ➤ La communication dans une situation de vente <ul style="list-style-type: none"> - La communication non verbale : les erreurs à éviter - La communication verbale : les expressions à privilégier - Les freins à la vente ➤ Les techniques de vente <ul style="list-style-type: none"> - L'argumentation C.A.B : valoriser ses produits - La vente conseil et les techniques d'influence en restauration - Les questions qui déclenchent les ventes - La vente additionnelle : susciter l'intérêt et augmenter le ticket moyen - Les mots savoureux qui donnent envie ➤ Le traitement des objections <ul style="list-style-type: none"> - Les différentes objections rencontrées - Les différents profils psychologiques des clients - L'objection Prix - Méthodologie et traitement des objections ➤ Jeux de rôle et mises en situation <ul style="list-style-type: none"> - Entraînement à partir de situations clients simulées - Debriefing individuel - Définition des pistes de progrès 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Spécialiste des techniques commerciales, de la vente additionnelle et du coaching en restauration.</p> <p>Moyens et pédagogie</p> <p>Pédagogie interactive alternant les apports théoriques et les travaux de groupes. Exercices pratiques à partir de cas concrets. Nombreuses mises en situation et restitution pédagogique. Remise d'un support aide mémoire à chaque participant.</p> <p>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif Inter par personne</p> <hr/> <p>2 jours</p> <hr/> <p>990 €</p> <hr/> <p>Réf : HR148</p>

Groupe PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France