



ACCUEIL, TECHNIQUES DE VENTE

Connaissance de soi – Esthétique et courtoisie

<p>Objectifs : 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>PROGRAMME</p>	<p>Gérant d'hôtel ou de restaurant Directeur – Manager</p>
<p>Mais qui commande mon comportement ?</p> <p>L'hygiène de présentation</p> <ul style="list-style-type: none"> + Alimentation et hygiène de vie + Soins du corps, des cheveux et du visage <p>La présentation vestimentaire</p> <ul style="list-style-type: none"> + Tenues personnelles – Uniformes + Conformité avec l'image de l'entreprise + Entretien et propreté + Harmonie – Bien être dans la tenue <p>Le maintien</p> <ul style="list-style-type: none"> + Equilibre corporel – Gestes – Position et postures – + Langage corporel : la communication non verbale + Respiration – Tonicité + L'écoute – Le regard <p>Attitudes et Comportement</p> <ul style="list-style-type: none"> + Respect des autres – les règles de savoir vivre – La hiérarchie + La politesse – l'élégance – la courtoisie <p>Le visage – Le sourire</p> <ul style="list-style-type: none"> + Techniques de maquillage – les produits et couleurs adaptées + Le sourire + Le hochement de tête positif <p>Les domaines clés qui font réussir personnellement et professionnellement</p> <ul style="list-style-type: none"> + La règle des 20/80 + Les 9 domaines clés + Comment déterminer et définir vos domaines clés + Les domaines clés des offres d'emploi, des entrevues avec les candidats, de l'intégration à l'emploi et de la formation des employés. <p>L'environnement du travail et SOI</p> <ul style="list-style-type: none"> + Les situations critiques – le stress + « Voleur » de Temps + La routine <p>Savoir gérer le temps, gérer sa vie</p> <ul style="list-style-type: none"> + Famille – Amis – Travail – Hobbies ... <p>« C'est mon problème »</p> <ul style="list-style-type: none"> + Un perdant dit :..... ! + Un gagnant dit :.....! <p>Son vrai SOI – A la découverte de SOI</p> <ul style="list-style-type: none"> + Qui je suis ? + Quel est mon idéal ? <p>Comment concilier le vrai SOI et le SOI idéal = Regarder le monde autrement</p> <ul style="list-style-type: none"> + Conscient, préconscient et inconscient... + Le vrai potentiel de l'esprit avec la gymnastique cérébrale. <p>A partir de mon personnage principal, me concentrer sur ce que je veux être...</p>	<p>Leader - Formateur Tout personnel d'accueil et de vente</p> <p>Pré requis : connaissance des techniques de vente de service en restauration. Contact clientèle</p> <p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Très expérimenté en formation de managers Hôtellerie-Restauration.</p> <p>Moyens et pédagogie</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><u>Intra entreprise France entière et International.</u></p> <p>Tarif inter par personne</p> <p>2 jours</p> <p>1 050 €</p> <p>Réf : HR016</p>

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Hôtellerie - Restauration