

BOOSTER LES VENTES EN RESTAURATION

Susciter l'envie, accélérer les ventes et maintenir la qualité



Objectifs

- Générer des ventes additionnelles
- Adopter un discours bienveillant permettant de déclencher une vente
- Prendre des initiatives, vendre l'expérience
- S'approprier les techniques de la vente additionnelle
- Adopter les bases d'une communication efficace



1 JOUR/7 HEURES



PRÉREQUIS :

Aucun

FORMATION DISPONIBLE



En présentiel



En distanciel

POUR QUI ?

Toute personne travaillant en F&B au sein d'une structure CHR.



Aptitudes

- Déterminer les éléments qui favorisent la vente additionnelle
- Découvrir l'importance du questionnement et de l'écoute active
- Identifier les leviers et découvrir les bases de la communication



400 HT€

INTER-ENTREPRISE



Nous consulter

INTRA-ENTREPRISE

PROGRAMME

- Prendre conscience de la nécessité économique
- Passer de vendeur à conseiller en adoptant un discours bienveillant
- Entrer en communication avec son client
- Générer l'envie et susciter le besoin et vendre l'expérience
- Déterminer les éléments qui favorisent la vente additionnelle et se les approprier
- Rechercher l'inattendu pour surprendre

MODALITÉS

DURÉE :

1 jour (7 heures)

TARIFS :

Inter-entreprises : 400 €HT / personne

Intra- entreprises : Consulter Nous

PARTICIPANTS:

Minimum 5 personnes /session

FORMATEUR :

 Fanny SIWIK & Delphine CRAMBES

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leur métier

ACCÈS :

Inter-entreprises >> présentiel et à distance

Intra-entreprises >> présentiel et à distance

DÉLAI D'ACCÈS :

Notre organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 48 à 72 heures.

Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes.

Si la formation nécessite des prérequis, nous nous assurerons également que vous les remplissiez soit par des tests, soit par un audit téléphonique.

Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning inter-entreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

PÉDAGOGIE:

Apports Théoriques -Brain storming

Mise en application

Quiz interactif et ludique

Livret de formation

ÉVALUATION:

Évaluation des connaissances

Questionnaire d'entrée et de sortie

Quiz interactif intermédiaire

POUR QUI ?

Toute personne souhaitant mieux communiquer

PRÉREQUIS :

Aucun prérequis nécessaire pour cette formation

MATERIEL :

En présentiel

Smartphone avec connexion internet

(Pour les évaluations et quiz)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous réserve d'une étude en lien avec AGEFIPH



HORAIRES DE LA FORMATION :

9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30

Pauses : 10h30 - 15h30

Programme 2023

POUR LES PARTICIPANTS :

Livret et attestation de formation

POUR L'ENTREPRISE:

Compte rendu et Mesures d'efficacité