



# Les ventes additionnelles au restaurant

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

## Objectif de formation

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'appréhender plus efficacement les préférences des clients et d'initier des ventes complémentaires au sein du restaurant.

## Programme

### Perfectionner sa maîtrise des techniques de vente

Analyse des supports (Menus, carte des vins...)

Maîtriser les enjeux et les facteurs clés de succès dans le domaine de la vente en restauration

Comprendre et maîtriser le parcours client

Avoir une meilleure compréhension des attentes client

Comment convaincre son client et traiter les objections Bien conclure ses ventes Réussir sa prise de congé

### Développer la vente additionnelle

Transformer la vente additionnelle par l'offre : offre complémentaire, offre spéciale, montée en gamme, montée en quantité, ...

Transformer la vente additionnelle par le client : client prescripteur dans son entreprise, dans son club/association, événement familial, ...

### S'entraîner en fonction des clients et des produits

- Entraînement à toutes les opportunités de ventes additionnelles, par l'offre et par le client, sous forme de mises en situation avec auto-analyse, débrief collectif enrichi par le formateur

- Présentation, argumentation, vente

- Technique de vente

- Gestion du temps

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation continue

### Public cible

Professionnel de la filière hôtellerie-restauration : salarié, dirigeant, saisonnier, demandeur d'emploi.

### Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

Nous consulter

### Adresse

**Site de Vannes**  
6 rue Ella Maillart,  
PA Laroiseau,

56000 Vannes

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

## Les points forts de la formation

- Mini groupes pour favoriser les échanges entre professionnels
- Formation très opérationnelle avec de nombreuses mises en situation

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun prérequis

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Perfectionner sa maîtrise des techniques de vente au contexte de la restauration. Développer la vente additionnelle pour répondre aux attentes des clients. S'entraîner en fonction des divers profils de clients et de la variété des produits proposés dans le cadre de la restauration.

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation

## Modalités pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de mises en application pratique. Méthode participative. A partir des cas pratiques apportés par les participants mise en situation pour planifier et organiser de A à Z une action commerciale dans son PAC. Ouverture d'un cahier de route par chacun des participants afin de se créer sa propre boîte à outils adaptés à sa personnalité et à son environnement. Apprentissage de techniques de vente par téléphone et en face à face

Date et mise à jour des informations : 19/12/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Les sessions



### Vannes

- Nous contacter

## Contact



### LE BIHAN Mireille

[mireille.lebihan@morbihan.cci.fr](mailto:mireille.lebihan@morbihan.cci.fr)

CCI Formation Morbihan - Site de Vannes - N° SIRET 13002280900011 - N° d'activité 53351000435  
6 rue Ella Maillart, PA Laroiseau, - 56000 Vannes

Tél. : 02 97 64 04 54 - [formation.continue@morbihan.cci.fr](mailto:formation.continue@morbihan.cci.fr) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

