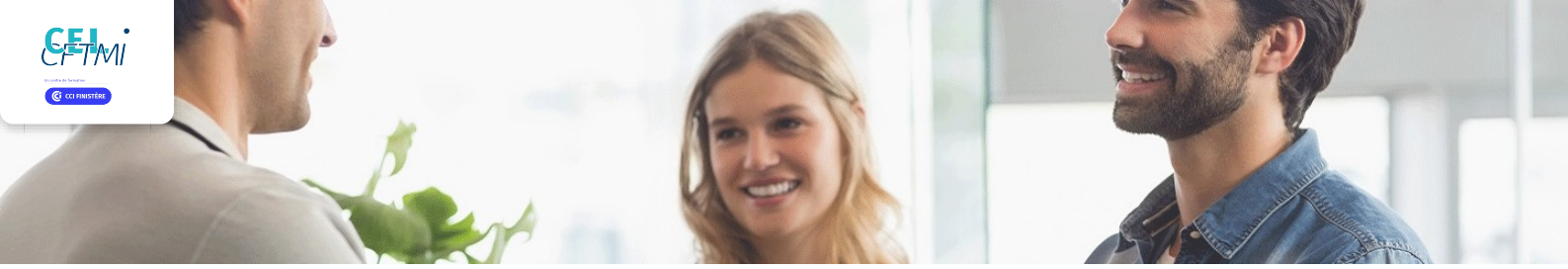

Les ventes additionnelles au restaurant

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...)

Maitriser 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, dons son club/association, évènement familial, ...

S'entraîner en fonction des clients et des produits

- Entrainement 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

Quimper - CFTMI/CEL
145 Avenue de Keradennec,
CS 76029,

29330 Quimper

https://cci-formation-bretagne.fr/finistere

Les conditions d'admission

Prérequis
Aucun pré-requis

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

Les sessions

Quimper

- Nous contacter

Date et mise à jour des informations : 21/01/2025

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

Contacts

LE GALL Carine
formation.morlaix@bretagne-ouest.cci.bzh
CFTMI/CEL Quimper - N° SIRET 130 022 932 00326 - N° d'activité 53290897729
145 Avenue de Keradennec,CS 76029, - 29330 Quimper
Tél. : 02 98 98 29 78 - formation.quimper@finistere.cci.fr - https://cci-formation-bretagne.fr/finistere

CCI FORMATION BRETAGNE