

Développer ses ventes en restauration

Objectifs

- Faire de vos équipes de service des vendeurs
- Développer les techniques de ventes de vos équipes
- Développer l'aptitude, l'attitude et le discours commercial des équipes
- Optimiser le rendement commercial des équipes

Bénéfices

- Enrichir sa boîte à outils de bonnes pratiques
- S'adapter aux évolutions de son métier
- Gagner en performance

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée :

2 jours - 14 heures

Formats :

Présentiel ou distantiel

Effectif minimum :

2 personnes

Types :

Inter ou intra entreprises

Pré-requis :

- Chaque stagiaire inscrit devra avoir travaillé pendant un minimum de 1 mois au service restauration d'un établissement hôtelier

Public concerné :

- Equipe de cuisine tous postes confondus
- Fonctions attenantes : Réception, Direction d'hôtels, Responsable de restauration

Modalités d'évaluations :

- En début de formation : évaluation des acquis/quizz
- En cours de formation : mise en situation
- En fin de formation : évaluation des acquis/quizz

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.



UN ANCRAGE DES COMPÉTENCES

Sur le long terme.

AVANT

Un questionnaire "état des lieux" pour bien comprendre les besoins et ajuster les contenus.

PENDANT

Des mises en situation et la réalisation d'un plan d'actions.

APRÈS

Un quizz sur les connaissances et les compétences acquises.

TOUJOURS

Un petit livret sur les bonnes pratiques remis à chaque participant.

Programme

Pourquoi miser sur les services de restauration en hôtellerie ?

Quels enjeux ?
Quels objectifs ?
Dépasser les préjugés
L'expérience client

Acquérir les méthodes pour mieux commercialiser ses services restauration

Définir les freins et les leviers de la vente
Valoriser son "rôle" d'expert et se préparer aux injonctions

Développer la marche d'exploitation

Connaître les leviers financiers en restauration la fiche technique, la marge d'exploitation, le prix de vente

Communiquer à chaque étape clé du parcours client

Supports et outils de communication
Discours et comportement : la clé du succès

Analyser pour développer

L'analyse des ventes
Les objectifs : définir, réaliser et agir

Méthodologie

Exercices pratiques
Exercices théoriques