

Objectifs:

Répondre avec efficacité aux attentes des clients ; Acquérir les techniques de ventes et de ventes additionnelles en restauration ; Valoriser l'image de marque du restaurant.

Contenu:

Créer une ambiance commerciale : Gagner en efficacité et en qualité d'accueil ; Accompagner les clients à table ; Assurer un bon début de service en utilisant les bons mots et les bons gestes.

Les techniques de ventes propres au restaurant et/ou au bar : Être capable de décrire chaque produit avec un vocabulaire gourmand et vendeur ; Comprendre l'importance de l'écoute active et de la reformulation afin de conseiller efficacement le client ; Connaître les habitudes alimentaires de la clientèle étrangère ; Oser proposer le meilleur.

La prise de commande : Connaître les bases d'une prise de commande efficace ; Savoir anticiper les attentes ; Savoir faire du « cross selling » ou réaliser des ventes complémentaires ; Être capable de faire du « up selling » ou vendre des produits plus chers.

Le départ du client : Savoir apporter la facture et prendre congé.

Moyens pédagogiques :

Livret de formation remis à chaque participant ; Des mises en situation à l'aide du matériel disponible au restaurant.

Evaluation / Attestation / Certification

Quizz en fin de formation afin d'évaluer les acquis de chaque participant Attestation de réussite.

<u>Contexte</u>: La vente au

restaurant

Durée: 12 h

Public: Superviseur,
Maître d'hôtel, chef de
rang et tout le personnel
de salle et du bar
susceptible de prendre
une commande_

<u>Prérequis</u>: Maitriser les règles de service au restaurant: Formation Restauration N1

Renseignements:

87.23.06.06/ 40.43.73.88 commercial@tfsf.pf

Préinscription:

<u>www.tahitiflightsservice</u> <u>s.com</u>

PRENEZ VOTRE ENVOL AVEC TFSF!