

LA VENTE ADDITIONNELLE AU RESTAURANT

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Proposer aux (futurs) managers et acteurs du secteur CHR d'acquérir des outils et des techniques afin d'optimiser le chiffre d'affaires au sein de leur établissement de restauration

PUBLIC CONCERNE

Toute personne désirant améliorer ses techniques de vente au sein d'un établissement de restauration.

MODALITES PEDAGOGIQUES

En présentiel
A distance

PRE-REQUIS

Aucun

MOYENS HUMAINS

Hugues Dorison, consultant et formateur, est titulaire d'un MBA de l'Ecole Supérieure de Savignac. Après 25 années à des postes de Direction dans le secteur HTR, Il conseille désormais les chefs d'entreprise afin de répondre à différentes problématiques. Elle aide au montage des dossiers de financement. En formation continue, Il forme différents publics dans différents secteurs. En formation initiale, il intervient dans des institutions supérieures sur différents modules

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Les personnes en situation de handicap peuvent avoir des besoins spécifiques pour suivre la formation. N'hésitez pas à nous contacter pour en discuter

METHODES PEDAGOGIQUES

Formation - action active par approche systémique et expositive
A partir de mises en situation adaptées, de cas pratiques et spécifiques au métier et au contexte professionnel, sont abordées les différents contenus. Cette démarche pédagogique est construite sur l'activité réelle et l'expérience afin de favoriser l'activité des participants et l'acquisition des savoirs. Les apports théoriques se font à partir de présentations orales ou de supports écrits. Cette méthode pédagogique répond particulièrement bien à l'apprentissage des adultes. Elle s'applique en formation groupe comme en formation individuelle.

MODALITES ET DELAI D'ACCES

Avoir satisfait aux prérequis... - 3 mois à 1 semaine avant le démarrage de la formation dans la limite des effectifs indiqués. A compter de la demande de renseignement du bénéficiaire sous réserve d'avoir une réponse favorable du financeur

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Appréhender les différentes techniques commerciales de vente
Maîtriser les différentes techniques et attitudes afin de mieux commercialiser et améliorer ses ventes.
Apprendre à établir une bonne relation avec la clientèle
Mettre en place un plan d'action.

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION DES ACQUIS

Les modalités d'évaluations des connaissances individuelles pendant la formation et à l'issue de celle-ci : Tests et QCM

DUREE

7 heures soit 1 jour

LIEU

La formation interentreprise se déroule à Toulouse.

- La salle de formation louée est accessible en transport en commun, en voiture et dispose d'un parking. Un restaurant se situe sur place pour déjeuner le midi et le soir. Un espace détente permet de consommer des boissons froides ou chaudes lors des pauses. Des hôtels se situent à proximité.
- La salle de formation, les sanitaires, le restaurant sont sans souci accessibles aux personnes à mobilité réduite. Des places de parking leur sont réservées.

La formation intra-entreprise se fait prioritairement dans l'entreprise. Les conditions d'accueil de la formation seront validées en amont

MOYENS PEDAGOGIQUES et TECHNIQUES

Support de formation remis au stagiaire
En présentiel : Salle de formation chauffée ou climatisée, équipée de vidéoprojecteur, paperboard, d'accès wifi.
A distance : Outil de visioconférence, sécurisé Zoom ou Teams

CONTENU

Comment optimiser la vente de ses produits ?
Bien connaître son produit et le mettre en avant
Les différents moyens de promotion
Comment mieux vendre les prestations proposées ?
Connaître différentes techniques de vente au restaurant
Les + qui font la différence.

SANCTION VISEE

Attestation de formation

EFFECTIFS

Interentreprise en présentiel minimum : 2 maximum : 8 - à distance minimum : 2 maximum : 6

Intra-entreprise en présentiel minimum : 1 maximum : 8 - à distance minimum : 1 maximum : 6

TARIF HT

Inter-entreprise : 390€
Individuel ou Intra-entreprise, sur-mesure :
Nous contacter