



DEVELOPPER LA VENTE ADDITIONNELLE EN RESTAURATION



POUR QUI ?

Serveurs, chefs de rang, salariés de restaurant qui souhaitent mieux vendre à ses clients.

OBJECTIF PRINCIPAL :

Augmenter les ventes du restaurant en valorisant les produits du terroir.

OBJECTIFS SPECIFIQUES :

- Définir les phases de la vente
- Identifier les différentes typologies clients
- Constituer un argumentaire de vente personnalisé
- Conseiller le client selon ses attentes et besoins

PRE-REQUIS : Disposer des des base du service en salle.

PROGRAMME :

La connaissance de ses produits

- La région, ses spécialités
- La carte de son restaurant

Les 4 C de la vente

L'argumentaire de vente

- Les différentes typologies clients
- CAP/SONCAS

Les produits de la vente additionnelle

les apéritifs, digestifs, eaux, softs, vins, boissons chaudes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Nos formations s'appuient essentiellement sur des **méthodes pédagogiques actives** : chaque domaine de compétences abordé est mis en pratique par des exercices et jeux de rôle basés sur la réalité du métier et en fonction des spécificités terrain de chacun.

Les **échanges** et la **communication**, source d'enrichissements et de dynamique de groupe sont favorisés.

Un document de synthèse est prévu pour chaque participant.

MÉTHODES D'ÉVALUATION :

Chaque domaine de compétences travaillé est évalué par des **misés en situation** individuelles et/ou collectives; à l'issue desquelles **une attestation de fin de formation** indiquant les connaissances et compétences acquises sera remis à chaque participant, sous forme de **portefeuille de compétences**.

MODALITES :

2 jours en présentiel, en inter ou intra entreprises, de 2 à 12 participants.

Possibilité d'adapter les horaires de cette formation selon les disponibilités de chacun (avant le service du matin, pendant la coupure, pré ou post saison pour les saisonniers) ainsi que les **lieux**.

Possibilité d'un suivi des équipes sur le terrain avant, pendant et/ou après la formation.

INSCRIPTIONS : contact@accueil-quatre-etoiles.fr ou **06.75.31.82.48**

ACCUEIL QUATRE ETOILES

Le Pré Catelan, Bat F, 78 allées Jean Jaurès, 31000 TOULOUSE

Cap Delta, Parc Technologique Delta Sud, 09340 VERNIOLLE

SARL au capital de 2000€, RCS de Toulouse, SIRET N° 522 927 763 000 22/ Code APE 8559A

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 73 31 06290 31 auprès du préfet de région de Midi-Pyrénées