



Public

Serveurs, Chefs de rang,
Maîtres d'Hôtel, Manager,
Sommeliers, Barmen,
Room Service.



Pré-requis

Aucun



Durée

3 jours – 24 heures

Horaires : 08h30 – 12h30
14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement
avant la formation.

Pédagogie en face à face :
alternance entre les
connaissances "terrain" et les
apports théoriques.

Écoute active des besoins,
réponse aux attentes tout en
respectant les objectifs
pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de
faire ressortir les notions-clés
de la formation.

Mise en pratique à travers des
exercices issus du vécu
professionnel des participants.

Remise d'un support de cours
numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de
formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers
un cas pratique à chaque fin de
module.

AUGMENTER SES VENTES EN BAR BRASSERIE

Etre force de proposition, augmenter le CA grâce aux techniques de la vente additionnelle. Renforcer ses capacités à communiquer dans une situation de vente. Perfectionner ses talents et compétences de vendeur en situation réelle de travail pour déclencher l'acte d'achat. Acquérir les techniques de la vente additionnelle. S'entraîner à valoriser son offre de restauration.

PROGRAMME

La Qualité de service

- Les enjeux commerciaux
- Le cadre de référence des clients
- La servuction

La communication dans une situation de vente

- La communication non verbale : les erreurs à éviter
- La communication verbale : les expressions à privilégier
- Les freins à la vente

Les techniques de vente

- L'argumentation : valoriser ses produits
- La vente conseil et les techniques d'influence en restauration
- Les questions qui déclenchent les ventes
- La vente additionnelle : susciter l'intérêt et augmenter le ticket moyen
- Les mots savoureux qui donnent envie

Le traitement des objections

- Les différentes objections rencontrées
- Les différents profils psychologiques des clients
- L'objection Prix
- Méthodologie et traitement des objections