

Développer son chiffre d'affaires par les ventes additionnelles

Objectif pédagogique

- Développer des réflexes et des comportements;
- Acquérir des techniques simples et efficaces afin d'optimiser le service, de maîtriser ses ventes et accroître son chiffre d'affaires.

Contenu du programme

- Comprendre les notions fondamentales de l'entreprise: l'importance du service et la nécessité de son optimisation;
- Passer d'une vente subie à une vente maîtrisée;
- Supprimer les habitudes qui détruisent la vente;
- Transformer la relation commerciale en une relation conviviale génératrice de chiffre d'affaires;
- Gagner du temps pour améliorer le service: la rotation et la satisfaction du client;
- Les techniques de vente additionnelle;
- Provoquer chez le client l'envie de revenir et de se fidéliser.

Méthodes pédagogiques

- Mises en situation à partir d'exemples vécus en entreprise;
- Alternance d'exercices pratiques et d'apports théoriques;
- Remise d'un support pédagogique

1 jour (7 heures)

Lieu du stage:

ASFOREST
4 rue de Gramont
75002 Paris

Participants:

Chefs de Rang, Maîtres d'hôtel

Pour les formations en Intra:

Nous consulter

01 42 96 09 27

