INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Как раскрутить ресторан

Программа

1 день

- Концепция ресторана
- Методы определения
- Идеальное соотношение местоположения и конкуренции
- Создание конкурентного меню в ресторане
- Маркетинговая поддержка меню
- Внедрение мотивационной системы продаж меню
- Мероприятия ресторана, работающие на генерацию гостей
- Виды Рекламы в ресторане
- Прямые продажи в ресторане
- Продвижение ресторана в городе
- Продвижение ресторана внутри
- Правильное открытие ресторана и его позиционирование
- Управление ассортиментом

2 день

- Сервис-синоним предлагающих продаж
- 4 способа увеличения среднего чека и улучшения сервиса в ресторане
- Алгоритм повышения продаж в зале и в баре ресторана
- Отработка навыков официанта-продавца (вопросы-подсказки, умение слышать, язык тела, альтернативное предложение, позитивное словесное поведение)

- Техника предложения продукта гостю
- 8 действий менеджера по увеличению продаж в зале
- Создание технологии предложения продукции гостю, основанной на 6 возможностях продаж
- Практическая Отработка технологии предложений в зале ресторана
- Обратная связь и корректировка практического исполнения

Результат тренинга

Организаторы тренинга смогут получить знания о том, как можно раскрутить ресторан, используя внутренние ресурсы. Как увеличить средний чек гостя. Участники смогут на практике овладеть современными техниками увеличения выручки, что приведет к улучшению благосостояния заведения и своего собственного. Даст возможность оценить эффективность каждого сотрудника и организовать мотивационную связь между результатами труда сотрудника и его вознаграждением

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ K Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz