INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

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

+7 702 777 44 11

Управление продажами и маркетингом в ресторане

Программа

Ресурсы увеличения продаж

- Организация
- Знание продукта
- Маркетинговая и мотивационная поддержка

Клиентоориентированный сервис — синоним предлагающих продаж

- Формула сервиса
- 12 Циклов командного обслуживания в ресторане
- Два вида официантов: принимающий заказ и продавец
- Тест на оценку эффективности профессиональных навыков участников
- 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
- Работа с «недовольным» гостем

Практикум: зачет официантов по технике продаж

Содержание, материалы и форма

Программа представлена в форме тренинга навыков, состоит из 13 сессий и финального практического зачета, последовательно рассматривающих этапы процесса продаж в зале ресторана. Курс содержит много практических упражнений и ролевых игр, индивидуальных и групповых заданий. В конце курса проводиться тест в форме практического исполнения алгоритма продаж с клиентом и персональная оценка полученных навыков по критериям

Результат тренинга

Организаторы тренинга смогут получить увеличение среднего чека гостя в сравнении с соответствующими предыдущими показателями 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