

Développer ses ventes en restauration (1 jour)

Sécuriser la qualité de service et son chiffre d'affaire

Objectif général

Occuper le poste de conseil en vente et en prise de commande Favoriser le développement des ventes

Objectifs

Occuper le poste de conseil en vente et en prise de commande Favoriser le développement des ventes Garantir la satisfaction client Mettre en place les connaissances et les savoir-faire acquis au cours de la formation

Programme

- Mesurer l'impact d'une attitude commerciale favorable sur son entreprise
- Maîtriser les différentes étapes de la relation commerciale
- Savoir identifier les différents profils acheteurs et leurs motivations
- Apprendre à appliquer diverses techniques de vente
- S'approprier LE secret de la vente additionnelle
- Mettre en place sa stratégie commerciale dans la relation avec ses clients
- Apprendre à traiter les objections clients et à conclure une vente



Efficacité professionnelle



Gestion finance



Management

Les plus

Book de formation remis au candidat Quizz de validation des acquis
Attestation de formation

Public
Tout public en relation avec la clientèle

Prérequis
Maîtrise de la langue française

Durée
7 heures

Lieu
En inter ou intra entreprise

Coût
Sur devis

Damien FONTES

0668139415
contact@dfconseilrestauration.fr
www.dfconseilrestauration.fr/

Des formations didactiques pour la restauration commerciale et collective au service des équipes. Copilote pour entrepreneur j'optimise votre trajectoire pour atteindre vos objectifs !



dfconseil