



hoteliershub.pl

"Up-selling oraz cross-selling, czyli dodatkowa sprzedaż w restauracji"

- Szkolenie dla pracowników restauracji podnoszące ich umiejętności sprzedażowe
- Sprzedaż sugestywna to narzędzie do natychmiastowego zwiększenia przychodów restauracji i hotelu
- Szkolenie jednodniowe (8h) prowadzone przez dwóch doświadczonych trenerów-praktyków:

1 999 zł netto + 23% VAT (grupa max. 12-osobowa)

Warsztat składa się z 6-ciu bloków tematycznych:

1. Zwroty i słownictwo sprzedażowe w obsłudze gości.
2. Kluczowa wiedza na temat oczekiwań gości restauracji.
3. Pytania otwarte podczas przyjmowania zamówienia i obsługi.
4. Techniki radzenia sobie w momentach trudnych.
5. Różne typy gości i sposoby ich obsługi.
6. Mowa ciała pracownika obsługi.

Cele szkolenia:

- Poznanie mechanizmów technik cross-selling oraz up-selling
- Zdobywanie praktycznych umiejętności wykorzystywania narzędzi zwiększających wysokość rachunku
- Wzmocnienie kompetencji w zakresie skutecznej oraz profesjonalnej obsługi gości
- Opanowanie metod radzenia sobie ze stresem podczas obsługi gości
- Zdobywanie umiejętności rozpoznawania różnych typów psychologicznych gości oraz dopasowania do nich rodzajów obsługi
- Poznanie niewerbalnych kanałów komunikacji podczas obsługi gości

Podczas warsztatów stosujemy sprawdzone oraz skuteczne metody szkoleniowe. Kładziemy nacisk na rozwijanie praktycznych umiejętności. Podczas szkolenia wykorzystywane są m.in. następujące metody treningowe:

- Burza mózgów
- Dyskusja
- Odgrywanie ról
- Interaktywna prezentacja
- Ćwiczenia indywidualne i grupowe