




Corso di Formazione sulle Tecniche di Vendita nella Ristorazione



Oggi più che mai è assolutamente necessario un moderno approccio manageriale

La formazione è indispensabile per acquisire quelle competenze e capacità nuove che il mercato richiede


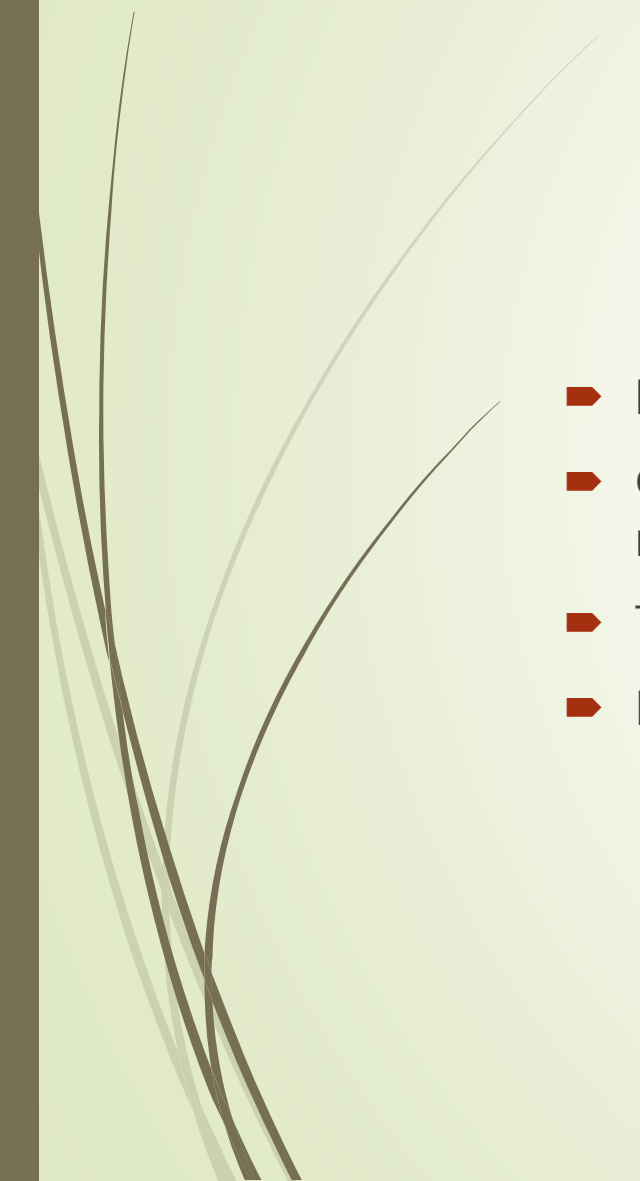


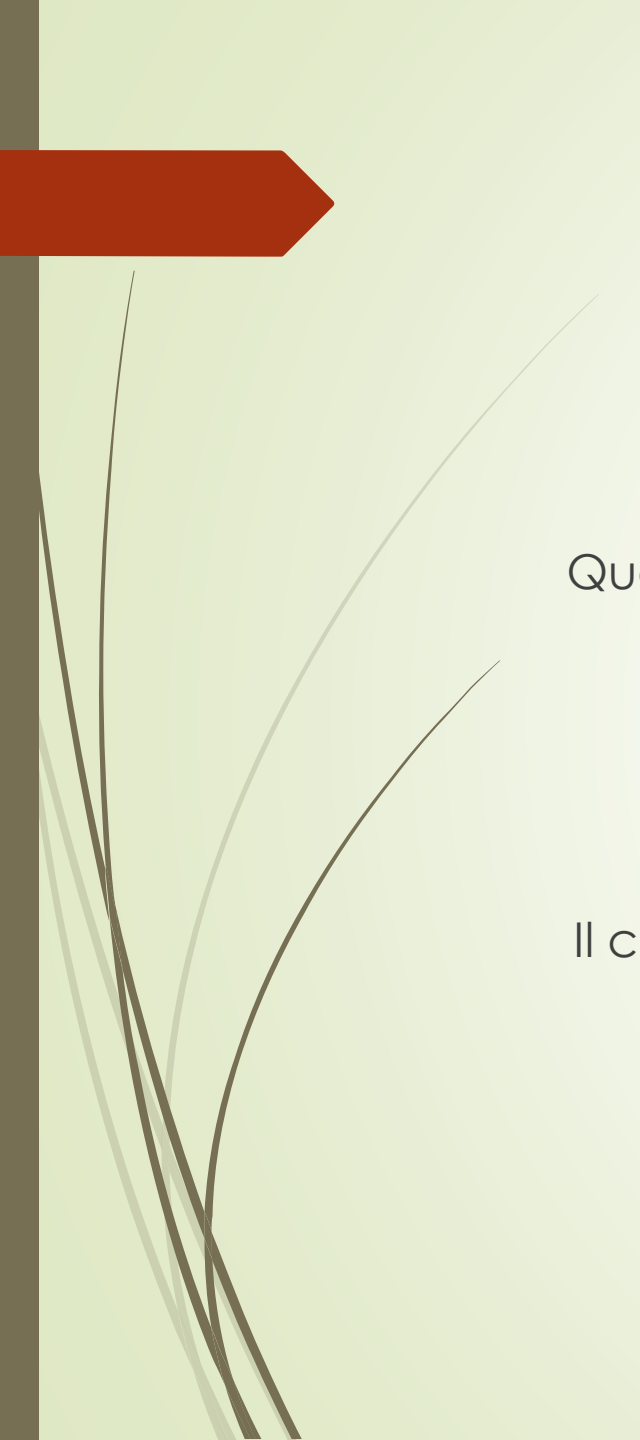
Area tematiche e punti d'intervento nel reparto sala/vendita



Marketing e Vendita

- ▶ Le nuove tendenze di mercato e la situazione attuale del settore food & beverage in Italia
- ▶ Psicologia del consumatore
- ▶ Principi e pilastri della persuasione
- ▶ Come parlare e vendere all'inconscio
- ▶ Il linguaggio verbale e non verbale
- ▶ Tecniche di vendita: up-selling; cross-selling; biforcuta; persuasiva;
- ▶ Accenni di PNL nella ristorazione

- 
- 
- ▶ Inbound Marketing
 - ▶ Come trasformare un Cameriere di sala in venditore (come aumentare la media scontrino)
 - ▶ Tecniche sul Visual merchandising
 - ▶ Linee guida e check-list



Questo corso è rivolto a: imprenditori, ristoratori, food and beverage manager, collaboratori e dipendenti del settore food & beverage

Il corso di formazione si sviluppa in modalità live training a distanza
(videochiamata)

Il corso di formazione richiederà 5 incontri (il tempo per ogni incontro dipende dall'apprendimento dei corsisti, di solito varia dalle 2 alle 3 ore)



Lo scopo della consulenza formativa

- Fidelizzazione della clientela
- Aumento media scontrino e incassi tramite le più efficaci tecniche di vendita
- Creazione del manuale delle procedure aziendali (reparto vendite)
- Aggiornamento sulle tendenze nel campo della ristorazione
- Altro in corso d'opera
- La formazione acquisita sarà da subito applicabile per un raggiungimento rapido degli obiettivi prefissati



Ai partecipanti al termine della formazione saranno fornite:

- *Linee guida formative*



Food coach

De Nigris

Cell. 3481075965

info@consulenzaristorazione.it

www.consulenzaristorazione.it