



Programme de Formation

La Vente Additionnelle : comment améliorer l'expérience client au service de son activité

Réf. 2608SR-03

OBJECTIFS

Développer une pratique naturelle et adaptée de la vente additionnelle pour améliorer l'expérience client et la rentabilité de l'établissement.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable

Comprendre les enjeux de la vente additionnelle pour le client et l'établissement

Identifier les moments clés pour proposer une suggestion (apéritif, boisson, dessert...)

Utiliser un vocabulaire suggestif et non intrusif

Adapter sa proposition au profil et aux attentes du client

Mesurer l'impact de la vente additionnelle sur le ticket moyen

PROGRAMME

Les enjeux et principes de la vente additionnelle naturelle

Repérer les moments clés du repas pour suggérer

Techniques de formulation et posture commerciale bienveillante

Mise en pratique par jeux de rôles et retours personnalisés

MODALITES D'EVALUATION

Mise en situation de vente évaluée en fin de formation.

LES + DE LA FORMATION

Travail sur la carte réelle du restaurant du stagiaire pour une application immédiate.

PUBLIC

Personnel de salle, gérants de restaurant

PREREQUIS

Aucun prérequis

MODALITES

Présentiel, jeux de rôles

PARCOURS DUREE

14h

DATES

A convenir selon planning

DELAIS D'ACCES

Clôture des inscriptions :

7 jours avant le démarrage de la formation.

Clôture des dossiers 15 jours avant le démarrage

de la session pour les financements OPCO.

ACCESSIBILITE PMR | PSH

Nous contacter pour solutions adaptées

TARIF

Sur demande

MOYENS PEDAGOGIQUES

Jeux de rôles observés, mises en situation sur la carte réelle de l'établissement, débriefs individuels.

SUIVI ET EVALUATIONS

Mise en situation de vente évaluée en fin de formation.