

Тренинг “Максимальные продажи”



Цели и задачи тренинга:

- ✓ Изучение схемы максимальных продаж
- ✓ Изучение инструментов работы с разными типами клиентов
- ✓ Изучение методов работы с трудными клиентами
- ✓ Формирование навыков и мотивация на увеличение продаж

Особенности тренинга:

- длительность тренинга 4-5 часов
- создан для сотрудников зала ресторанной сферы
- разработан с использованием наиболее эффективных подходов ведущих компаний ресторанной сферы
- примеры из практики ведущих ресторанных компаний
- много практики: упражнения, фильмы, кейсы

Ожидаемый результат для участников:

- ❖ изучение схемы продаж, инструментов и приемов продаж
- ❖ изучение схемы наполнения чека в ресторане
- ❖ формирование навыка расширения заказа гостя
- ❖ формирование навыков эффективного общения с гостями в процессе продаж, приемов продажи через сервис
- ❖ формирование навыка использования стандартов, как инструментов продаж
- ❖ навыки завоевания лояльности гостей и повышения уровня продаж и чаевых