

Тренинг “Управление сервисом и продажами”



О чем тренинг:

- ✓ Любовь к клиенту - основа сервиса
- ✓ Эффективная коммуникация - основа любого общения
- ✓ Сервис - как четкое выполнение стандартов ресторана
- ✓ Продажи - основа прибыльности ресторана
- ✓ Эффективное решение конфликта - способ проявить клиентоориентированность
- ✓ Основы клиентоориентированного управления - это как заставить их улыбаться:)
- ✓ Эффективные инструменты обеспечения сервиса и продаж в ресторане

Особенности тренинга:

- длительность тренинга 8 часов
- создан для менеджеров ресторанной сферы
- сочетание менеджмента и психологии
- примеры из практики ведущих ресторанных компаний
- много практики: упражнения, фильмы, кейсы

Ожидаемый результат для участников:

- ❖ формирование клиентоориентированного подхода к управлению сотрудниками
- ❖ формирование навыков эффективного общения с сотрудниками и гостями
- ❖ формирование навыка в управлении стандартами сервиса
- ❖ повышение собственных навыков продаж

❖ изучение инструментов увеличения среднего чека и продаж в ресторане