

MODULE 96

VENTES ADDITIONNELLES

Domaine : Techniques métiers Hôtellerie Restauration
Thématique : Commercialisation
Formacode : 34568
Durée en heures et en jour : 14 heures / 2 jours
Modalité de la formation : Présentiel
Type de formation : En intra ou en inter-entreprises.
Formateur : La formation est animée par un expert spécialiste des matières abordées. Il a été validé par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie.
Public cible : Cuisiniers, boulangers, pâtisseries, charcutiers-traiteurs
Nombre de personnes min et max : intra 1 à 8 personnes - inter 3 à 8 personnes
Prérequis : Ce stage s'adresse à des professionnels de la restauration, à des créateurs ou repreneurs d'entreprise
Lieux : France et DOM TOM
Tarif : Selon modalités - Nous contacter
Modalités et délais d'accès : Inscription sous 72h – Délai d'accès à définir au cas par cas.
Accessibilité : Établissement accessible aux personnes handicapées (cf. registre d'accessibilité). Pour tout renseignement, demandez à contacter le référent handicap.
Objectifs : • Améliorer son résultat, et son chiffre d'affaire • Fidéliser ses clients • Conquérir de nouvelles cibles • Maîtriser les techniques de vente et développer des techniques pour augmenter le ticket moyen • Valoriser ses vitrines pour mettre en avant « les produits phares »
Programme : Accueil • Accueil et présentation. • Évaluation pratique et théorique (questionnaire d'une page) pour déterminer le niveau des stagiaires. • Positionnement et attentes des stagiaires Programme • Rappel des techniques de vente de base • Les éléments matériels conditionnant la vente • Les remises sur le prix des formules • Proposer des packages • Suggérer, proposer, afficher

MODULE 96 VENTES ADDITIONNELLES

- Mettre en évidence ses produits du moment
- Pratiquer l'écoute active
- Les pièges à éviter
- La tentation
- La substitution
- La nouveauté, l'originalité
- Valoriser l'achat séduction

Conclusion

- Débriefing, critiques et auto critiques constructives.
- Évaluation de fin de formation.
- Remise des attestations de formation.

Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement :

- 1. Modalités techniques** : supports pédagogiques, ordinateur et vidéoprojecteur, visuels, paperboard. Un livret synthétique de la formation et des documents annexes seront remis aux participants.
- 2. Modalités pédagogiques** : Pédagogie démonstrative avec travaux pratiques
- 3. Modalités d'encadrement** : Le formateur transmet des bases théoriques, accompagne les travaux individuels et de groupe, évalue la compréhension en cours de formation, réalise des ajustements.

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation :

Une évaluation par questionnaire à choix multiples en début de formation permet de déterminer le niveau de connaissance des stagiaires, leur expérience. Tout au long de la formation, le formateur s'assure de la compréhension des participants et de satisfaire aux attentes recueillies au démarrage de la session. Tout au long de la formation, le formateur accompagne individuellement les participants pour bien s'assurer que les difficultés sont surmontées.

En fin de formation un débriefing permet de faire le point sur le travail réalisé, de s'assurer que toutes les attentes ont été comblées, que toutes les réponses ont été données.

Le questionnaire utilisé en entrée de formation permet également de valider les acquis en fin de formation.

Moyens permettant le suivi, l'évaluation des résultats et l'appréciation des participants :

Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée

Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Évaluation de fin de formation remplie par le participant.