

# The **ORIGINALS** **ACADEMY**

## **OPTIMISER SES VENTES AU RESTAURANT**

*Pour les responsables restauration, maîtres d'hôtel, chefs de rang, équipes restauration.*

### **Prérequis obligatoires :**

- **Expérience professionnelle de 1 à 2 ans en exploitation**
- **Maitrise de l'outil internet**
- **Maitrise de la langue française**

### **Matériels ou équipements nécessaires :**

- **Ordinateur portable ou Smartphone**
- **Stylo, carnet**
- **Wifi (si à distance ou en intra)**

**FORMACODE : 42757**

## Objectifs pédagogiques :

- Transformer vos équipes en vendeurs
- Maîtriser les techniques de vente et miser sur la communication digitale pour développer vos volumes d'activité
- Développer la dépense client
- Optimiser le rendement commercial de vos équipes

## Méthodes pédagogiques :

Une pédagogie alternant exposés théoriques et mise en situation axée sur des cas concrets des participants.

## Modalités d'évaluation :

- En début de formation : Test de niveau sous forme de QCM
- En cours de formation : Exercices en situation
- En fin de formation : Test d'évaluation sous forme de QCM

## PROGRAMME DE FORMATION

### **Définir la vente et la vente additionnelle**

- Quels enjeux ? Quels Objectifs ?
- Comprendre les différents moments de l'action de vente
- Dépasser les préjugés

### **Acquérir les méthodes pour réaliser de la vente additionnelle**

- Définir les freins et les leviers de la vente additionnelle
- Acquérir les méthodes de vente en restauration
- Maîtriser les produits et les offres
- Comprendre et apprendre à utiliser les nouveaux modes de communication digitaux pour développer les volumes de ventes

### **Identifier les clés d'une communication ciblée**

- Personnaliser son discours commercial
- Savoir se connecter au client, au sens propre, comme au figuré avec les réseaux sociaux et la communication digitale
- Valoriser son rôle d'expert
- Se préparer aux objections

### **Mettre en pratique les techniques de vente**

- Jeux de rôle : tour à tour, chaque participant est serveur, client ou apporteur d'améliorations

## MODALITES D'INSCRIPTION

\* Nous vous conseillons d'être dans un endroit calme, qui vous permettra de suivre dans les meilleures conditions votre formation

### Formations INTER à distance ou en présentiel

De 10 à 12 participants  
2 jours (14h) de formation  
À partir de 350 € HT/ jour/personne

### Formations INTRA à distance ou en présentiel

De 2 à 12 participants  
2 jours (14h) de formation  
À partir de 1200 € HT/ jour

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.

## CONTACTEZ-NOUS

academy@theoriginalshotels.com  
+33 (0)1 44 84 44 07

### NOS RÉSEAUX SOCIAUX



#APPRENEZORIGINAL