

RÉALISATION

Durée :

2 jours soit 14 heures

Format et participants :

2 à 12 participants
Intra / Inter en présentiel

Prérequis :

Expérience professionnelle
de plus d'1 mois au service
restauration

Matériels ou équipements nécessaires :

Ordinateur portable ou
Smartphone
Stylo & carnet
Wifi performant

Méthodes pédagogiques :

Exposés théoriques
Mises en situation
Exercices pratiques

Modalités d'évaluation :

En début de formation :

Évaluation des acquis/quiz

En cours de formation :

Exercices en situation

En fin de formation :

Évaluation des acquis/quiz

Prix :

À partir de 1300€ par jour en
intra et à partir de 175€ par
jour et par personne en inter

Pour optimiser les performances de vente

Public :

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

Objectifs :

Faire de vos équipes de service des vendeurs
Développer les technique de ventes de vos équipes
Développer l'aptitude, l'attitude et le discours commercial des
équipes
Optimiser le rendement commercial des équipes

Programme :

Miser sur les services de restauration en hôtellerie

Quels enjeux ?
Quels Objectifs ?
Dépasser les préjugés
L'expérience client

Acquérir les méthodes pour mieux commercialiser ses services restauration

Définir les freins et les leviers de la vente
Valoriser son "rôle" d'expert et se préparer aux injonctions

Développer la marche d'exploitation

Connaître les leviers financiers en restauration, la fiche technique, la
marge d'exploitation, le prix de vente

Communiquer à chaque étape clé du parcours client

Supports et outils de communication
Discours et comportement : la clé du succès

Analyser pour développer

L'analyse des ventes
Les objectifs : définir, réaliser et agir

CONTACT :

THE ORIGINALS ACADEMY

TEL : 01 44 84 44 07

academy@theoriginalshotels.com

Sas IDéHOTEL - N° Siret 513 613 703 00026

22, rue Maurice Grimaud - 75018 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous le N°11 75 46542 75 auprès du pret de la
région Ile de France