

## RÉALISATION

## Pour optimiser les performances de vente

### Durée :

2 jours soit 14 heures

### Format et participants :

2 à 12 participants  
Intra / Inter en présentiel

### Prérequis :

Expérience professionnelle  
de 1 à 2 ans en exploitation  
Maîtrise de l'outil internet

### 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

### Public :

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

### Objectifs :

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

### Programme :

#### 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

## 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