

FORMATION ACCUEIL ET VENTE EN RESTAURATION

OBJECTIFS :	Comprendre les types de clientèle et les besoins Connaître les principes de base d'une bonne communication Savoir vendre la carte et les produits additionnels
PERSONNEL CONCERNE:	<ul style="list-style-type: none">• Personnel de salle et de bar• Responsables d'unité de restauration• Chefs d'entreprise
PRE-REQUIS :	
METHODE PEDAGOGIQUE :	<ul style="list-style-type: none">• Alternance d'acquisition théorique et d'ateliers pratiques• Formation en inter ou intra entreprise

DESCRIPTIF DU CONTENU

Les types de repas

Les types de clientèle

Présentation, attitudes et comportements du personnel de salle

- L'hygiène
- La tenue
- La communication non verbale
- La communication verbale

Accueil et suivi du client

- Le principe des 4C
- Réussir une vente additionnelle

Siège social : HBL MG France 46 rue des frères LUMIERE 78190 TRAPPES

Tél. : 01 30 55 68 34 Fax : 01 30 55 68 34

@ : contactformation@hblmg-France.com.fr site : www.hblmg-France.com.fr

Déclaration d'établissement de formation **11788047178 DRTEFP Ile de France**
SARL à associé unique au capital de 50€ - SIRET 48383414900021 TVA FR85483834149