

## УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ В ПРОЦЕССЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ

<b>Аудитория</b>	Официанты, администраторы
<b>Продолжительность:</b>	8 академических часов
<b>В программе тренинга:</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Роль официанта как продавца</li><li>2. Типология Гостей<ul style="list-style-type: none"><li>- Типология стилей потребительского поведения</li><li>- Особенности поведения человека в зависимости от его темперамента</li></ul></li><li>3. Осознанные и неосознанные потребности</li><li>4. Желания и потребности различных категорий Гостей</li><li>5. Продажа и последовательность обслуживания Гостя ресторана</li><li>6. Формула продажи</li><li>7. Правила продаж для официантов</li><li>8. Слова и выражения, которые помогают продавать</li><li>9. Формулы ненавязчивых предложений</li><li>10. Способы увеличения чека</li><li>11. Правила эффективной презентации меню</li><li>12. Дополнительные методики продаж</li><li>13. Кросс-селлинг. Ап-селлинг</li><li>14. Ответы на возражения и сомнения Гостя</li></ol>

**Стоимость:** 16 000 руб. (группа до 10 человек)

**Тренинговый пакет включает в себя:**

- ✓ Сбор данных для проведения обучения
- ✓ Диагностику работы персонала по методике «тайный гость»
- ✓ Подготовку и адаптацию учебной программы под задачи заведения
- ✓ Проведение тренингового обучения по согласованному с работой смен заведения графику
- ✓ Предоставление раздаточного материала всем участникам
- ✓ Разработку памяток, которые впоследствии будет использовать персонал в работе
- ✓ Изменение программы в ходе проведения, учитывая уровень персонала и дополнительные задачи (информацию о которых тренер получает уже во время обучения)
- ✓ Консультирование в процессе обучения
- ✓ Предоставление руководству обратной связи о результатах обучения, участниках, а также рекомендаций
- ✓ Предоставление руководству необходимых инструментов для последующего контроля и поддержания выполнения полученных в ходе обучения знаний (посттренинговые упражнения)
- ✓ Выдачу заведению сертификата, удостоверяющего проведение обучения