

ТРЕНИНГ ПРОДАЖ ДЛЯ ПЕРСОНАЛА ЛИНИИ РАЗДАЧИ И АДМИНИСТРАТОРОВ ФАСТ-ФУДА

Аудитория:	Персонал линии раздачи, администраторы заведений быстрого обслуживания
Продолжительность:	8 академических часов
В программе тренинга:	<ol style="list-style-type: none">1. Анализ ожиданий Гостей2. Анализ конкурентных преимуществ Заведения3. Меню Заведения4. Портрет Гостя Заведения5. Шесть шагов успешной активной продажи в фаст-фуде6. Развитие внимания и умения устанавливать зрительный контакт с Гостем7. Навык приветствия Гостей8. Взаимодействие с Гостями через интонации и жесты9. Коммуникации с Гостем10. Допродажи11. Методы снятия сомнений и возражений Гостей12. Завершение продажи
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