


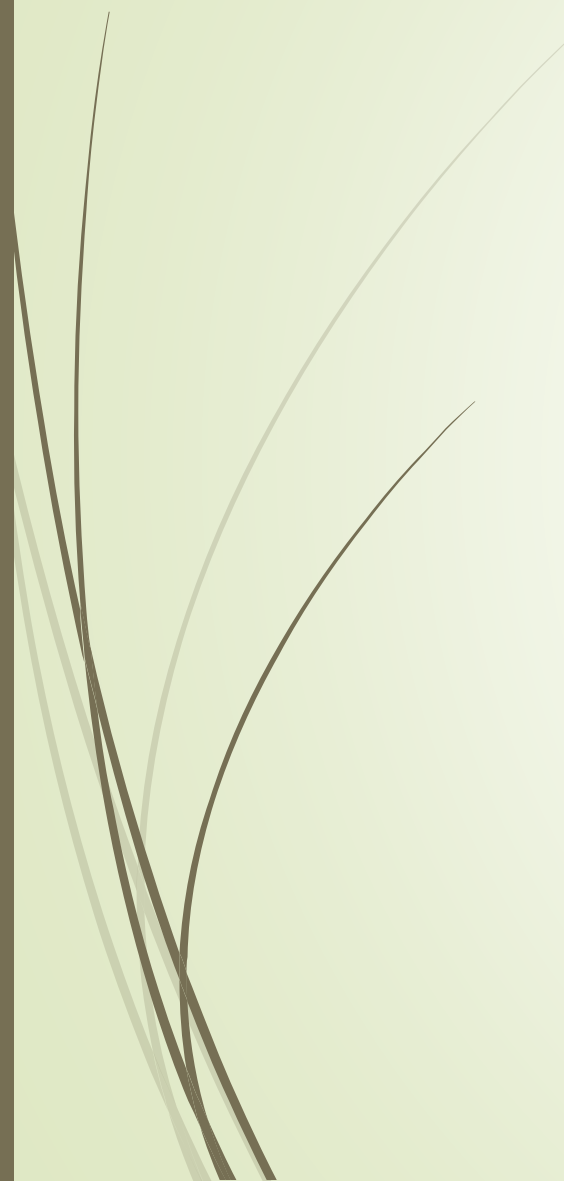


Aree tematiche e punti d'intervento nel reparto sala/vendita



Oggi più che mai è assolutamente necessario un moderno approccio manageriale

La formazione è indispensabile per acquisire quelle competenze e capacità nuove che il mercato richiede





Con un investimento di tre giornate in full immersion
puoi formarti e formare il tuo staff


Attraverso questo corso concentrato puoi acquisire nuove competenze e
capacità subito applicabili



Marketing e Vendita

- ▶ Le nuove tendenze di mercato e la situazione attuale del settore food & beverage in Italia
- ▶ Psicologia del consumatore
- ▶ Principi e pilastri della persuasione
- ▶ Come parlare e vendere all'inconscio
- ▶ Il linguaggio verbale e non verbale
- ▶ Tecniche di vendita: up-selling; cross-selling; biforcuta; persuasiva
- ▶ Accenni di PNL nella ristorazione

- 
- 
- Mis en place e gestione della sala
 - Comportamento in Sala e accoglienza clienti
 - La gestione delle comande
 - Organizzazione e ottimizzazione del servizio
 - Cameriere venditore come aumentare la media scontrino
 - Tecniche sul Visual merchandising
 - Manuale delle procedure aziendali e check-list



Questo corso è rivolto a ristoratori, titolari d'Imprese e dipendenti
del settore food e beverage

Il training si sviluppa in tre giornate fornendo tutto quello che può servire a un
Ristoratore manager per migliorare e aumentare vendite e fatturato

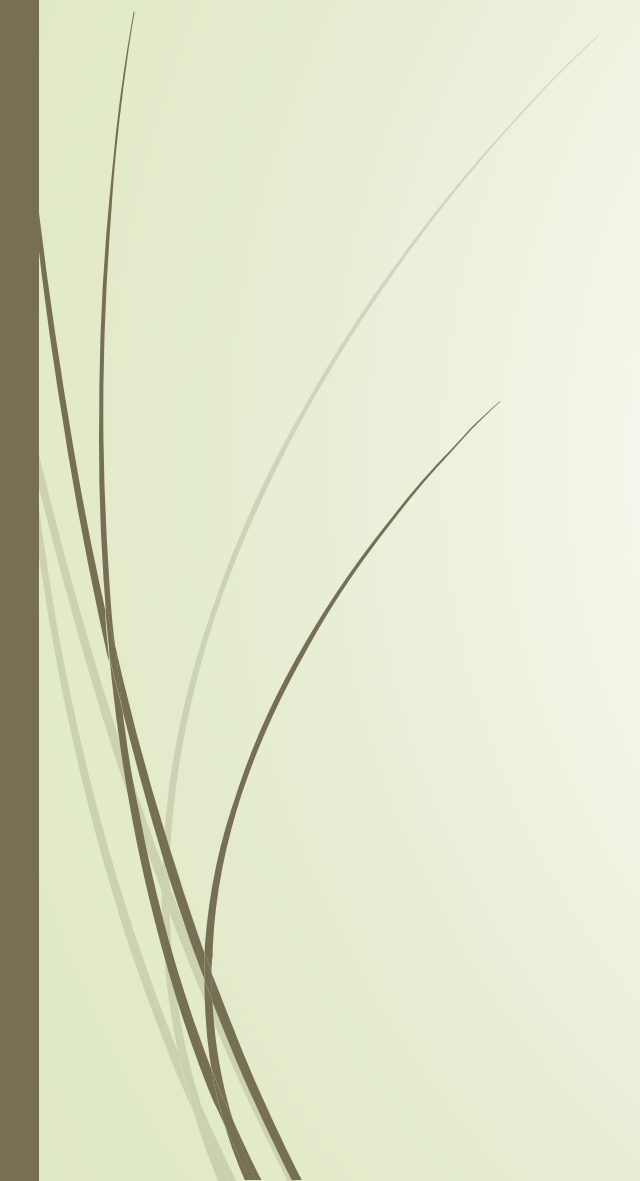


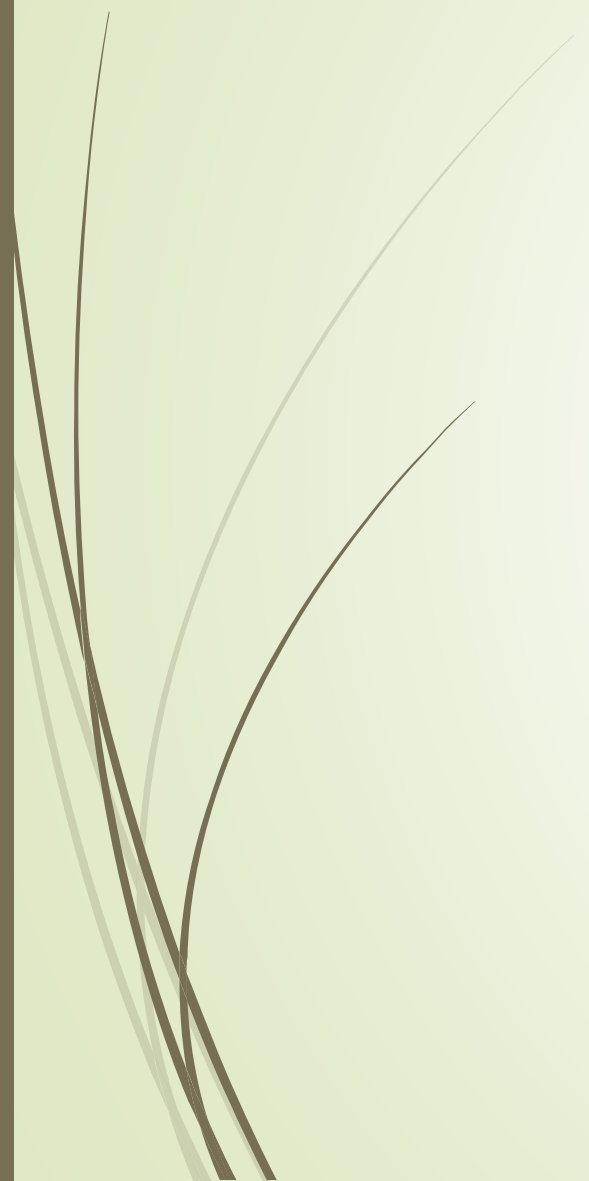
Lo scopo della consulenza formativa

- ▶ Verifica capacità professionali degli addetti in Sala
- ▶ Corso di formazione per ottimizzare la gestione della sala e l'organizzazione del servizio
- ▶ Fidelizzazione della clientela
- ▶ Aumento media scontrino e incassi tramite le più efficaci tecniche di vendita
- ▶ Creazione del manuale delle procedure aziendali
- ▶ Altro in corso d'opera
- ▶ La formazione acquisita dagli addetti in Sala sarà subito applicabile per un raggiungimento rapido degli obiettivi prefissati



Ai partecipanti al termine della formazione saranno fornite:

- *Linee guida formative*
 - *Attestato di partecipazione*
- 



Food coach

Alexander De Nigris

Cell. 3481075965

info@consulenzaristorazione.it

www.consulenzaristorazione.it