

DATA-EVO

11 avenue De la Baltique
91140 Villebon- sur-Yvette
Email : data-evo@hotmail.com
Tel : +33615981524



FAIRE DES VENTES COMPLEMENTAIRES

Des techniques de vente additionnelles efficaces.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- salariés et responsables exerçant dans des structures de restauration

Prérequis

- aucun

Accessibilité et délais d'accès

Nous vous invitons à contacter notre référente pédagogique et handicap Mme Ouahida BOUALEM au 06.51.37.59.74 - boualem337@gmail.com afin d'évaluer notre capacité à vous accueillir ou à vous rediriger vers nos partenaires.

2 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

satisfaction apprenants

nombre apprenants ayant suivi la formation

Objectifs pédagogiques

- Identifier les besoins de la clientèle
- connaître la typologie des clients
- établir les bonnes règles de communication
- distinguer les services et prestations importantes pour la vente additionnelle
- utiliser les marges et les ratios pour déterminer le ticket moyen
- définir la vente additionnelle
- pratiquer les techniques de ventes additionnelles
- appliquer des méthodes pour booster votre chiffre d'affaires et attirer les clients
- développer la satisfaction client

Contenu de la formation

- Identifier les besoins de la clientèle
 - connaître les différents besoins clients
 - se servir de la pyramide de Maslow pour identifier les besoins
 - pallier aux attentes d'un nouveau client
- Reconnaître la typologie des clients
 - identifier les différents types de clientèle
 - pratiquer le ciblage et la segmentation des clients
 - analyser le profil psychologique et le comportement client
- établir les bonnes règles de communication
 - inclure la communication dans le processus de vente
 - prendre connaissance des tendances de communication
 - faire de la communication à nos forces de vente

DATA-EVO

11 avenue De la Baltique
91140 Villebon- sur-Yvette
Email : data-evo@hotmail.com
Tel : +33615981524



- utilisez les marges et les ratios pour déterminer le ticket moyen
 - calculer les marges et les ratios
 - employé le seuil de rentabilité
 - savoir les taux de TVA existants
 - définir le ticket moyen pour un restaurant et un hôtel
 - utilisez le principe OMNES
- définir la vente additionnelle
 - qu'est-ce que la vente additionnelle pour un restaurant ou un hôtel
 - quels sont les enjeux de la vente additionnelle
 - se décomplexer vis-à-vis de la vente additionnelle
 - comment réussir les ventes additionnelles
- pratiquer les techniques de vente additionnelle
 - quand et comment appliquer la vente additionnelle
 - pratiquer des méthodes existantes : cross selling la vente de recommandations, le dowselling, le up selling , h la vente d'opportunités
 - mieux accueillir pour mieux vendre
- appliquer des méthodes pour booster votre chiffre d'affaires et attirer les clients
 - qu'est-ce que le chiffre d'affaires, comment le calculer
 - utilisez le Yield management pour un hôtel ou un restaurant
 - mettre en place les actions nécessaires pour booster votre chiffre d'affaires
 - promouvoir votre restaurant et votre hôtel
- développer la satisfaction client
 - la satisfaction client c'est quoi
 - connaître l'importance et les enjeux de la satisfaction client
 - se servir de l'E-h réputation
 - fidéliser pour mieux vendre
 - concevoir des outils adéquats(enquête client programme de fidélité)

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Nous vous invitons à contacter notre référente pédagogique Mme Ouahida BOUALEM au 06.51.37.59.74 - boualem337@gmail.com afin d'évaluer notre capacité à vous accueillir

Moyens pédagogiques et techniques

- le formateur anime à l'aide d'un vidéoprojecteur en présentiel
- Etudes de cas pratiques
- mises en situation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire de connaissance Evaluations en cours de formation

Prix : 825.00