



I Nostri Corsi

SH
Education
& Consulting

Comunicazione e tecniche di vendita al tavolo.



Durata & Orari

2 gg - 16 h
9.30- 13.00/14.00 -17.30

Caratteristiche

Teorico

Requisiti di accesso:

Nessuno

Destinatari principali:

· Operatori di sala · Barman

Riconoscimenti

Attestato di frequenza

DESCRIZIONE

Il personale di sala, camerieri e i barman, sono i veri venditori del locale. Fornire loro strumenti e tecniche di comunicazione e vendita vuol dire aumentare i profitti. Per chi lavora a contatto con i clienti competenze ed empatia sono strumenti fondamentali. Ma il personale di sala che fa la differenza è quello dotato di capacità commerciali.

Sono ancora pochi i camerieri che conoscono le tecniche di vendita e sono in grado di trasformare un contatto di pochi minuti in una vendita.

Il venditore è colui che crede fermamente in ciò che propone, e sa esprimere questa sua convinzione in maniera emozionale. Con un tono di voce, che sostiene le espressioni con linguaggio para verbale, il buon venditore cercherà di utilizzare tutti gli strumenti a disposizione.

www.sviluppohoreca.it

PROGRAMMA

- Cosa vuol dire comunicare
- Errori ed ostacoli nel processo di comunicazione
- La perdita di segnale
- Comunicazione ad una via e a due vie
- La tecnica delle domande
- La comunicazione per obiettivi
- Cosa vuol dire vendere
- Indagare sui bisogni del cliente: il D.A.C.A.
- La vendita per obiettivi
- Fattori che influenzano i risultati di vendita
- La gestione delle obiezioni

PER MAGGIORI INFO:

mail:
consulting@sviluppohoreca.it
tel: +39 348 390 7113

Per maggiori info:
mail:
consulting@svilupphoreca.it
tel: +39 348 390 7113



SH
Education
& Consulting

