



SAS Unipersonnelle PHENIX CONCILIUM au capital social de 10 Euros, représentée par M. PIRO Zinedine agissant en qualité de Président, Tel. : 06 52 58 76 46, enregistrée au RCS de Lyon sous le N° : 852 865 955, N° TVA Intracommunautaire : FR 91 852865955, Code APE : Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion (7022Z), N° de D.A. : 84691766869 DIRECCTE Région Auvergne-Rhône-Alpes, siège social : 63 rue André Bollier - 69007 LYON. - contact@phenixconcilium.fr

PROGRAMME DE FORMATION

✓ Objectif(s) de la Formation

A l'issue de la formation, le Stagiaire sera capable de :

- Optimiser les ventes additionnelles.
- Contribuer au développement de la clientèle externe depuis la réception de l'hôtel.

✓ Contenu de la Formation

- Développer son attitude

Renforcer son expertise en vente au restaurant.

Promouvoir les produits à forte marge.

- Maîtriser les clefs de sa présentation

Présenter avec gourmandise: les spécialités maison, la formule du jour, chaque menu.

Observer, écouter, questionner, argumenter de façon attractive, reformuler & verrouiller un choix.

Raconter une histoire autour des produits, des terroirs, des savoir-faire (registre lexical, gestuelle, posture).

- Perfectionner son état d'esprit pour mieux vendre

Prendre conscience son potentiel de vente en salle.

Développer sa confiance en soi et s'affirmer durant le service.

Communiquer son enthousiasme et sa passion pour les produits, les terroirs.

Savoir Faire & Savoir Etre en salle: maîtriser le langage verbal non verbal, connaître les messages clés à faire passer au client.

- Utiliser des méthodes efficaces

L'art de parler aux 5 sens. S'exprimer et vendre les plats avec gourmandise.

Etre pro actif durant la prise de commande.

Ventes additionnelles, vente suggestive, vente conseil: méthodes & astuces.

Mettre en valeur vos produits, votre cuisine, vos spécialités.

Astuces pour doper les pourboires des équipes et le Ticket Moyen.

Chaque module déterminera un outil* précis qui sera choisi avec soin et selon le public accueilli.

*Modèle et technique de P.N.L (programme neurolinguistique)

Durée et Tarifs de Formation

Dates De formation :

Du 23/09/2020 au 24/09/2020

Durée de la formation :

2 jours soit 14 heures

Lieu de formation :

63 rue André Bollier & Visio-conférence

Horaires de formation :

De 9h à 12h et 13h00 à 17h00

Tarifs de la formation :

600€ TTC soit 500€ HT

Moyens Pédagogiques et d'Encadrement

- Les Moyens d'encadrement :

Votre formateur justifie de compétences métier acquises lors de son expérience professionnelle dans la branche enseignée, il a suivi une formation de formateur professionnel pour adulte et maîtrise les moyens et méthodes de la pédagogie des adultes.

Les Moyens pédagogiques :

- ✓ Formation en salle ou visio-conférence
- ✓ Etude de cas
- ✓ Exposé théorique
- ✓ Jeux de rôles
- ✓ Book de Formation remis aux stagiaires
- ✓ Présentation Powerpoint

Modalités de suivi de la Formation :

- Feuille d'émargement
- Livret de suivi du stagiaire
- Fiche d'évaluation

Validation de la Formation

Examen final - QCM + Etude de cas

+ 60% de réussite, connaissances acquises. **Attestation de fin de formation remise au stagiaire.**

Public et Prérequis

Toute personne qui souhaite améliorer son efficacité en communication opérationnelle et en gestion des informations et des idées.

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

