

## La Vente Additionnelle en Restauration

**DURÉE** : 2 Jours / 14 heures

**COÛT PAR PERSONNE INTER**: 300,00 €/jour - minimum 3 personnes

**COÛT GROUPE INTRA** Nous consulter

**DATES** : A définir

**LIEU ET ADRESSE** : A définir

**NOM ET QUALITÉ DU FORMATEUR** : Voir convention

**MODALITES ET DELAIS D'ACCES** →15 jours après:

- Avoir complété un bulletin d'inscription,
- avoir eu un entretien téléphonique avec notre intervenant,
- avoir validé les dates,
- avoir retourné la convention signée, et tout autre document nécessaire pour votre inscription.

Nous consulter pour toute question relative à une situation de handicap.

**OBJECTIFS** : A l'issue de la formation le participant devra être capable de :

- Connaitre et utiliser les leviers de développement du chiffre d'affaires en restauration.
- Maitriser les différents outils de la vente additionnelle.
- Analyser les ventes et vérifier l'efficacité de la carte, des menus.
- Mettre en place une publicité incitative sur le lieu de vente.

### **PROGRAMME** :

- Présentation des méthodes :
  - La vente incitative (UP SELLING).
  - La vente additionnelle (CROSS SELLING).
- La vente additionnelle en restauration.
  - Le menu « engineering ».
  - Les principes d'OMNES.
  - Les leviers de développement du CA en restauration traditionnelle.
  - La vente à chaque étape du service.
- Les outils de la vente additionnelle
  - Les challenges vendeurs.
  - Les nouveaux outils de motivation des vendeurs.

- La publicité sur le lieu de vente (PLV).
  
- La répartition financière de la démarche

### **PUBLIC CIBLE :**

PROFESSIONNEL DES MÉTIERS DE L'HÔTELLERIE - RESTAURATION

### **PRÉ REQUIS :**

Niveau 2 - Ouvrier qualifié expérimenté Qualification de type CQPIH ou diplôme de niveau 3 et/ou 5 ans d'expérience professionnelle ou équivalente dans le secteur visé.

### **MODALITÉS TECHNIQUES, PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT :**

1. Modalités pédagogiques : Chaque module est abordé grâce à des méthodes pédagogiques actives. Les échanges entre les stagiaires sont encouragés afin que chacun « alimente » la formation de sa propre expérience.
2. Le rôle du formateur : Notre formateur s'appuie sur une présentation POWER POINT pour assurer l'apport théorique de la formation.
3. Les matériels utilisés : Diaporama, documents techniques
4. Les documents remis aux participants : Support Pédagogique numérisé et des documents annexes.
5. Nature des travaux demandés aux participants : Etude de cas.

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES :**

Les modalités d'évaluation des connaissances individuelles pendant la formation et à l'issue de la formation :

Evaluation sommative : L'intervenant sous la forme de questionnaire vérifiera l'acquisition théorique et technologique des éléments techniques, professionnels présentés durant la formation. Cette action permet au formateur de constater le niveau des connaissances acquises par le groupe, les stagiaires.

### **MODALITÉ D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS :**

La fiche d'évaluation prédéfinie par nos services.