



## • LA VENTE ADDITIONNELLE EN RESTAURATION COMMERCIALE

*DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES PAR LA VENTE ADDITIONNELLE. FORMER SES ÉQUIPES AUX TECHNIQUES DE VENTE ET SUSCITER LA GOURMANDISE AUPRÈS DE VOS CLIENTS.*

### FORMATEUR :

Marc CHEVALIER

Formateur, ancien  
Maître restaurateur

### PUBLIC :

Tous les professionnels  
des métiers de bouche  
et de la restauration  
commerciale

### PRÉREQUIS :

Initiale : aucun

Option : avoir suivi la  
formation initiale

### DURÉE :

Initiale : 1 journée (7h)

Options : 1 journée (7h)

### DÉLAI D'ACCÈS :

3 à 5 semaines après  
acceptation du devis

### MODALITÉS :

À distance et sur place,  
possibilité mixte

### ACCESSIBILITÉ :

Cette formation  
est accessible aux  
personnes en situation  
de handicap

### COÛT PÉDAGOGIQUE :

Sur devis

Pris en charge possible  
par divers organismes,  
nous consulter.

## • OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les grands principes de la « Relation Client » dans la restauration commerciale.
- Analyser les profils de clients, les leviers et techniques de vente additionnelle en restauration.
- Mettre en œuvre les principes de la mise en confiance, de la suggestion intuitive, de la réponse aux besoins, du marketing direct et indirect.

## • CONTENU

- Le savoir-être avec les clients : la communication personnelle, auto-diagnostic, la mise en confiance, l'efficacité, la CNV
- Comment et pourquoi je vends mieux, et plus : qui détient le savoir détient le pouvoir, la connaissance de la carte, les menus, les produits, les techniques culinaires, les accords mets-vins
- Les techniques : « Ce que l'on cache l'on ne vend, » le visible l'invisible, le marketing direct et indirect, l'affichage en restaurant

+ OPTION 1 : audit avant/pendant le service, suivi l'après-midi du débriefing à chaud, révision des essentiels, rectification des schémas de vente et des savoir-être + audit du marketing et de l'affichage obligatoire (+ préconisations) dans le restaurant

## • MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Communication orale, travail en groupe et en sous-groupe, support de formation, vidéo, exercice et mise en situation, jeux de rôles, entretiens individuels,
- Quizz, mise en situation
- Plénières
- Cas pratiques et retours d'expériences

## • MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation en cours et en fin de formation
- Évaluation à froid
- Questionnaire de satisfaction

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

06.17.15.01.22 - WWW.MARCHEVALIERFORMATION.COM

CONTACT@MARCHEVALIERFORMATION.COM