

Verkaufen am Restaurant/am Telefon

Dauer:

Eintägig

Überblick:

Das Seminar vermittelt die grundlegenden Regeln des Verkaufs, der Gesprächstechnik und der Behandlung von Einwänden, um die Zufriedenheit der Gäste und damit die Verkaufserlöse zu steigern.

Inhalte:

- Anforderungsprofil für einen gastronomischen Verkäufer
- Verkaufen durch Persönlichkeit
- Motivstruktur des Gastes
- Grundlagen der Kommunikation
- Kinesik (Körpersprache): Posen, Gesten, Mimik, Distanzzonen
- 5-Phasenmodell des Ablaufs eines Verkaufsgesprächs
- Die/Der Gesprächspartner(/in)
- Fragetechniken zur Bedürfnisermittlung
- Grundregeln des gastronomischen Verkaufs
- Das Sprechen über den Preis
- Techniken der Behandlung von Einwänden
- Praktische Übungen zu allen Themen

Zielgruppe:

Mitarbeiter aller Ebenen, Auszubildende

Termin:

jederzeit, nach Vereinbarung