

„SKUTECZNY KELNER W TWOJEJ RESTAURACJI –

WARSZTATY SPRZEDAŻY KOMPLEMENTARNEJ DLA KELNERÓW”

9:00- 11:00 blok szkoleniowy I

- Rozpoczęcie szkolenia: przedstawienie się, kontrakt grupowy, przedstawienie planu i celów szkolenia, konstytucja szkolenia, (15 min.).
- Cechy nowoczesnego podejścia do sprzedaży w restauracji i instytucji KELNERA? (30 min.)
- KELNER – SPRZEDAWCA podobieństwa i różnice w podejściu do obowiązków (30 min).
- Skuteczne techniki sprzedaży : UP-SELLING, CROSS-SELLING (warsztaty z wykorzystaniem kamery wideo) (45 min)

11:00 - 11:30 przerwa kawowa (kawa, herbata, poczęstunek)

11:30 - 14:00 blok szkoleniowy II

- Sprzedaż komplementarna – czym jest i po co jest w restauracji? (15 min).
- Warsztaty z podnoszenia wartości paragonu (z użyciem kamery wideo): NIE BÓJ SIĘ PROPONOWAĆ!! (45 min)
- Czym różni się SKUTECZNY KELNER od ZWYKŁEGO PODAWACZA? (15 min).
- Warsztaty: nabywanie umiejętności bycia SKUTECZNYM KELNEREM (praca z wykorzystaniem karty menu – ćwiczenia praktyczne) (45 min)
- Praktyczny test końcowy oceniający poziom zdobytej wiedzy (15 min).
- Ankieta (10 min).
- Zakończenie: rozdanie certyfikatów uczestnictwa (5 min)