

Développer les ventes additionnelles en salle de restauration

Tourisme - Hôtellerie - Restauration - 2025

En résumé

La vente additionnelle en salle de restauration vous permet de booster vos ventes. Avec cette formation, nous développons vos techniques professionnelles pour accueillir vos clients avec chaleur, maîtriser votre carte pour maximiser vos profits et pour attirer les regards grâce à un marketing visuel percutant. Faites passer votre service au niveau supérieur et transformez chaque visite en une expérience inoubliable.

Les + de la formation

Cette formation est réalisée dans les locaux du Campus de l'Alternance (IMT), sur le plateau technique du service en salle.

Objectifs :

- Savoir accueillir le client.
- Connaitre sa carte et tirer profit des boissons.
- Susciter l'envie grâce au marketing visuel.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

Participants :

Dirigeant, responsable et personnel de salle en restauration.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine CHR, service et gestion de salle.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

370 €
Net de taxe par personne

S2 VENTADSALLE 24-A24


1 jour, soit 7 heures

Dates et villes
Campus de l'Alternance -
Sessions à venir - Nous contacter



1. L'accueil du client

L'importance de la première impression.

Techniques de communication non verbale.

Les étapes d'un bon accueil : de la salutation à l'installation à table.

L'adaptation du discours au type de client : du « pressé » au « bon vivant ».

Jeux de rôles pour simuler des situations d'accueil.

2. Connaissance des cartes pour un conseil adapté au client

Importance de la connaissance de la carte pour le serveur.

Astuces pour mémoriser la carte : plats, ingrédients, spécificités.

Recommandations et suggestions à la suite d'un questionnement simple.

Présentation d'une promotion ou offre packagée.

Exercice de description orale des plats.

3. Tirer profit des boissons

Importance des boissons dans les ventes additionnelles – les notions de base de marge.

Stratégies pour promouvoir les boissons : apéritifs, vins, cocktails, boissons sans alcool, café...

Cas pratiques : les ventes additionnelles en début et fin de repas.

4. Susciter l'envie grâce au marketing visuel

Principes de base du marketing visuel : menus, affichages, présentations des plats.

Techniques pour rendre les plats attractifs : descriptions appétissantes, photos alléchantes...

Analyse critique de menus et affiches existants.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation intègre des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

Matériel requis :

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande

