

Webinar "Verkaufsschulung Restaurantservice für mehr Umsatz" für Hotellerie und Gastronomie

Dieses Webinar findet als Einzelveranstaltung leider nicht mehr statt. Es kann jedoch auf Wunsch eine Inhouse-Schulung oder ein Ganztags-Webinar gebucht werden. Mehr Infos dazu **HIER!**

Es ist kein Zufall, wie viel ein Restaurant verkauft oder nicht verkauft! Gezieltes Verkaufen am Tisch führt zu mehr Umsätzen, glücklichen Gästen, deren Wünsche erfüllt wurden und Erfolgserlebnisse Ihrer Service-Mitarbeiter.

- ✓ Gastorientiertes Verkaufen
- ✓ Wie gelingt ein exzellenter Service?
- ✓ Tipps für das Verkaufsgespräch und Fragetechniken am Tisch des Gastes

Beschreibung des Seminars

Der Gast hat sich dazu entschieden, in Ihrem Restaurant Geld auszugeben. Jetzt müssen die Servicemitarbeiter Komfort, Leistung, Qualität, aber auch (mehr) Umsatz generieren.

Aber Verkaufen will gelernt sein. Es heißt, Hemmschwellen zu überwinden und nicht aufdringlich gegenüber dem Gast zu wirken. Zu Gute kommt hier, dass ein wichtiges menschliches Bedürfnis das Streben nach Belohnung ist. Deshalb hat Verkaufen viel mit Emotionen zu tun.

Schulen Sie Ihre Mitarbeiter/innen im Service, wie sie die Wünsche Ihres Gastes herausfinden, bei ihm Interesse wecken und ihn neugierig auf Ihre Produkte machen.

Am Ende ergibt stellt sich eine Win-Win-Win-Situation ein:

- für Ihre Gäste (Belohnungs-Prinzip)
- für Ihr Service-Team (Erfolgserlebnisse und mehr Spaß beim Verkauf)
- für Sie (mehr Umsatz, zufriedene Gäste und Mitarbeiter/innen)

Im Webinar erhalten Sie Grundinformationen zu Verkaufs- bzw. Fragetechniken sowie Tipps zu organisatorischen Abläufen.

Zielgruppe:

Das Webinar „Verkaufstipps für den Restaurant-Service“ richtet sich in erster Linie an Restaurantleiter und Mitarbeiter/innen im Service sowie Auszubildende.

Darüber hinaus bietet dieses Webinar Beratern und Coaches die Möglichkeit, Neues zu erlernen, um die Betriebe auf ein neues Level zu hieven.

- Restaurantleiter
- Mitarbeiter/innen im Service
- Auszubildende
- Aushilfen im Service
- Berater und Trainer für Hoteliers und Gastronomen

Inhalte: siehe AGENDA

Seminar - Agenda für das Seminar

Inhalte:

- Exzellenter Restaurant-Service
- Qualität
- Verkaufsgespräch
- Serviceablauf
- Umsatzsteigerung durch Upselling und Cross-Selling
- Mehr Weinverkauf, mehr Dessertverkauf
- Mitarbeiter fördern und fordern

Das Webinar wird via Zoom durchgeführt. Um Hintergrundgeräusche zu vermeiden, sollte Ihr Mikro stummgeschaltet sein. Bei Fragen können Sie es jederzeit gerne aktivieren. Entscheiden Sie zudem selbst, ob Sie Ihren Bildschirm freigeben, damit alle Teilnehmer Sie sehen dürfen. Bei Bedarf können Sie Ihren Namen nach dem Einloggen umbenennen!

Während des Webinars besteht die Möglichkeit zum Austausch unter Kollegen und mit dem Referenten. Zum Abschluss folgt eine Feedback- und Fragerunde!

Ein Handout der Präsentation (pdf) erhalten Sie im Nachgang per Mail!