

Verkauf im Restaurant für Auszubildende

Wer früh in die Offensive geht, erlangt schnell umsatzfördernde Fähigkeiten

Ziele

Nach diesem Seminar fühlen Sie sich fit, Verkaufsgespräche zu führen, richtig zu argumentieren und Gäste gekonnt zu beraten. Sie überlassen das aktive Verkaufen nicht mehr allein den ausgelernten Kräften. Wer früh anfängt, nicht nur Bestellungen entgegenzunehmen, erlangt schnell Fähigkeiten, die sich im Umsatz widerspiegeln. Sie erkennen zunehmend die Wünsche der Gäste und offerieren sympathisch die passenden Angebote.

Inhalte

- Die wichtigsten Kenntnisse für erfolgreiches Verkaufen
- Fragetechniken und Verhalten im Gespräch
- Gästebedürfnisse erkennen und nutzen
- Rhetorik und Körpersprache
- Wie verhalte ich mich, wenn der Gast ablehnt?

Referenten: Katja Keffer, Katja Decker

Das Seminar kann auch als Inhouse-Seminar gebucht werden.

Termine

05.7.2021, 09:00 Uhr, BW-21-319, Bad Überkingen

21.9.2021, 09:00 Uhr, SL-21-18, Saarbrücken

27.9.2021, 09:00 Uhr, Bw-21-320, Bad Überkingen

50,00 € Mitglieder

145,00 € Standard

inkl. Seminarunterlagen,
Verpflegung und
Zertifikat

zzgl. tw. MwSt.



DEHOGA Akademie
Hausener Straße 19
73337 Bad Überkingen

Telefon: (07331) 93250-0
Telefax: (07331) 93250-9
info@dehoga-akademie.de

DEHOGA
Akademie