

TECHNIQUES DE VENTE EN RESTAURATION RAPIDE

Fondamental Présentiel À distance 2 jours

Date de mise à jour :

2025/04/05

Prix : 990 € HT

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'approprier les techniques de vente en restauration rapide
- S'approprier les outils d'amélioration de la qualité de service
- Faire progresser les indicateurs de performances (indice de vente, panier moyen, taux de transformation) et le chiffre d'affaires
- Maîtriser les actions de fidélisation de la clientèle

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Pour qui :

- Toute personne souhaitant acquérir ou développer des compétences en vente en restauration rapide

- **Prérequis :**

Aucun

PROGRAMME

Contenu (progression pédagogique) :

- Les étapes de la vente
- Qui sont nos clients ?
- Les comportements à adopter face aux différents clients
- L'accueil client
- La prise de commande
- Assembler sa commande
- La vente additionnelle en restaurant
- La prise de congé et les réclamations
- Accueillir le client
- Prendre sa commande + vente additionnelle
- Encaisser
- Assembler la commande
- Présenter la commande
- Prise de congés
- Les réclamations

- Le service après-vente (SAV)

ORGANISATION

Équipe pédagogique : Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats : Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources techniques et pédagogiques : Mélanges d'apports théoriques et de mises en applications, échanges dynamiques avec un professionnel. Un support power point, dossiers techniques et détaillés, études de cas concrets et pratiques seront remis à l'apprenant.

Délais et modalités d'accès à la formation : Prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail. Le délai d'accès est régi par l'agenda de l'organisme de formation (entre 2 et 8 semaines à réception du devis validé). En visio via les plateformes Teams, Zoom ou autres outils de partage d'écran. En présentiel dans votre organisation, sur vos ordinateurs.

Accessibilité : Nous veillons à ce que les lieux mis à disposition pour la réalisation des formations présentielles puissent être accessibles à tous types de bénéficiaires. Merci de nous informer en amont si une situation de handicap se présente afin que nous adaptions au mieux le lieu de formation. Les sessions en e-learning et visioconférence sont accessibles à tous publics.

QUALITÉ DES FORMATIONS

3 apprenants

3 avis de satisfaction – Note de satisfaction : 5/5