

SUGGESTIVE SELLING E INGEGNERIA DEL MENÙ: massimizza le vendite e conquista il cliente

IL LABORATORIO

In questo corso di formazione verranno affrontate le best practices per l'applicazione della tecnica del **Suggestive Selling** da parte del personale di sala.

L'esperto metterà infatti a disposizione dei partecipanti conoscenze e competenze legate sia all'ambito della **comunicazione verbale** che al **linguaggio del corpo**.

Inoltre, verranno presentati gli elementi che rendono il **menù uno strumento vincente**, redditizio ed emozionale.

Un percorso completo per ottimizzare la tua carta, dalle scelte di grafica al posizionamento delle referenze.

Un laboratorio pratico, ricco di **casi concreti e reali** frutto dell'esperienza pluriennale del docente, che ti guiderà nell'applicazione dei «segreti del mestiere».

GLI OBIETTIVI

1. Massimizzare le vendite attraverso la persuasione del cliente
2. Aumentare in modo concreto i profitti del ristorante, grazie alla soddisfazione reale dell'ospite e alla sua fidelizzazione.
3. Saper calcolare i prezzi da applicare, rispettando equilibri e pratiche suggeriti dal menù – engineering.

GLI ARGOMENTI

Comunicare con il cliente

- Gli elementi della comunicazione;
- Come comunicare in maniera efficace;

- Esigenze della clientela: come comprenderle?;
- Interpretare i segnali nel linguaggio del corpo;
- Tempi e priorità di servizio: quali sono e come gestirli.

Il Suggestive Selling

- Cos'è il suggestive selling e quando utilizzarlo;
- Tecniche di comunicazione ad hoc per massimizzare le vendite;
- I 5 principi della persuasione;
- Obiettivi e risultati del suggestive selling;
- Fidelizzazione: quanto costa rispetto all'acquisizione di nuovi clienti?;
- Come la soddisfazione del cliente aumenta la redditività per l'azienda;
- Casi pratici di "coccola al cliente".

Il menù engineering

- Il menù come strumento di vendita;
- Le strategie da utilizzare, dalla grafica al posizionamento;
- Equilibrio tra Food & Beverage: i parametri di gestione dei rapporti;
- Calcolare il prezzo di vendita di un piatto partendo dal Food Cost;
- Menù del giorno: come gestirlo;
- La carta dei vini: come trovare equilibri e prezzi;
- Casi pratici di menù altamente redditizi ed emozionali.

COSTO

€ 200,00 Iva inclusa

DURATA, ORARIO E SEDE DI SVOLGIMENTO

Una giornata di 8 ore d'aula dalle 9.30 alle 17.30

Via Properzio 5 Roma (Metro A Ottaviano)

INIZIO PREVISTO

Metà ottobre

PER INFORMAZIONI E ADESIONI

Mail d.trabucchi@confcommercioroma.it

Tel. 06.45505321