

MRO2



RESTAURATION 

PERFECTIONNER SA COMMUNICATION POUR VALORISER NOTRE RESTAURANT ET VENDRE PLUS ET MIEUX

Formation animée par **Eric LECOMTE**,
Conseiller formateur



PARTICIPANTS

· Chefs et dirigeants d'entreprises, personnels de tous services et de tous métiers du secteur de la restauration



DURÉE ET TARIF

· **1 jour** (7 heures)
· **INTER** : 495 € (repas inclus)
· **INTRA** : nous consulter



PRÉREQUIS

· Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



HORAIRES :

9h00 - 12h30 /
14h00 - 17h30

+ D'INFOS & INSCRIPTION



INTER

CETTE FORMATION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez-nous par mail ou téléphone et nous fixerons une date en fonction de vos disponibilités.

formation@competences-plus.pro - 02 40 12 79 46



INTRA

OBJECTIFS

- Développer une relation de qualité avec tous ses interlocuteurs
- Développer une aisance relationnelle entre collègues et avec ses clients
- Echanger de façon constructive entre nous et avec nos clients
- Identifier les préoccupations de nos clients et instaurer un climat de confiance
- Valoriser nos propositions sur nos productions pour convaincre
- Utiliser les objections comme leviers pour convaincre

PROGRAMME

- Tests : comment communiquez-vous ?
- Les apports de Marston : La méthode DISC.
- Nos freins dans la communication
- Nos motivations dans nos échanges
- Nos atouts et axes de progrès
- Les profils de mes collègues
- La mise en phase avec ses interlocuteurs
- Les échanges qui créent une relation de confiance et de qualité
- Un questionnement efficace
- Les motivations de nos clients
- Des arguments ciblés et construits
- Le discours positif
- Démarche de réponse aux objections

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Cette formation s'appuie sur une démarche inductive : Les participants seront acteurs de leurs apprentissages grâce à la mise en œuvre d'activités leur permettant de confronter et d'observer leurs pratiques. Cette démarche permettra une appropriation des concepts et méthodes pour une mise en œuvre volontaire et immédiate au quotidien.