

# Augmenter votre chiffre d'affaires avec la vente additionnelle : eaux, cafés, apéritifs et digestifs ... les trésors oubliés de la restauration

N° FC-11-003

En restauration, on néglige souvent les ventes additionnelles qui pourtant peuvent améliorer votre chiffre d'affaires instantanément.

La vente additionnelle a pour principal objectif de susciter de l'envie en attirant l'attention du consommateur.

## LA FORMATION

### Prérequis

Avoir une première expérience professionnelle dans l'hôtellerie ou la restauration

### Objectifs de la formation

- Renouer avec le succès sur la vente des apéritifs et des digestifs
- Acquérir des réflexes pour vendre différemment
- Optimiser l'expérience client

### Durée

14 heures

### Public

- Professionnels de l'hôtellerie restauration
- Personnes en reconversion professionnelle

**Tarif inter :** 520 € Net de taxes

**Tarif intra :** sur demande

### Organisation

Formation en groupe de 4 à 7 personnes

## LE PROGRAMME

### Vente additionnelle : au bon moment au bon client

- Comprendre la vente additionnelle
- Les 7 profils types d'un client
- Le schéma de vente en restauration

### Savoir vendre les apéritifs, les eaux et les cocktails

- Que représente l'apéritif pour le client ?
- Les accords gustatifs avec votre carte
- Savoir proposer (lexique de la gourmandise)

### Savoir vendre les vins, les digestifs et les liqueurs

- Découvrez les différents digestifs et leur fonction
- Les accords gustatifs avec votre carte
- Savoir proposer (lexique de la gourmandise)

### Théâtralisation du service et du conseil

- Le rôle du serveur et la prise de parole
- Le lâcher-prise

L'art de traiter les objections, le succès de la vente

# Augmenter votre chiffre d'affaires avec la vente additionnelle : eaux, cafés, apéritifs et digestifs ... les trésors oubliés de la restauration

N° FC-11-003

## LES MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Modalités :  
Formation 100% en présentiel réalisée au sein de la CCI du Pays d'Arles. Cette formation peut être réalisée en inter ou en intra-entreprise.
- Délais :
  - Pour les formations planifiées, se reporter au planning prévisionnel de formation
  - Pour les formations à la demande, délai d'accès sous 15 jours après la première prise de contact
  - Mise en place de la formation dans un délai d'un mois maximum

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- L'ensemble de nos locaux est adapté aux personnes en situation de handicap
- Un accompagnement spécifique est possible après étude avec notre référent handicap

## LES MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES MOBILISES

- La formation alterne des temps d'explication sous forme d'exposé et d'échanges avec vidéos projections et des temps de mise en situation sous la forme de jeux de rôle pour la mise en application.
- La formation se déroule au sein de la CCIPA dans une salle équipée d'un vidéo projecteur, d'un tableau blanc, d'une connexion Wi-Fi et de tablettes

## LES MODALITES D'EVALUATION ET DE CERTIFICATION

- Tout au long, un contrôle des connaissances est réalisé au travers de cas pratiques, QCM et/ou quizz afin d'évaluer la progression de l'apprenant et ses éventuelles difficultés
- Nous soumettons également un questionnaire d'évaluation qui nous permet de mesurer la qualité perçue de la prestation et si la formation a répondu aux besoins et attentes exprimés
- Une attestation de formation est délivrée à chaque participant

# Augmenter votre chiffre d'affaires avec la vente additionnelle : eaux, cafés, apéritifs et digestifs ... les trésors oubliés de la restauration

N° FC-11-003

## ▪ SUITE DE PARCOURS POSSIBLE ET DEBOUCHES

Possibilité de compléter votre parcours avec les formations suivantes :

- Technique de vente en restaurant : l'art d'accueillir, accompagner et servir vos clients
- Maîtriser les accords mets & vins pour mieux vendre et mettre en valeur votre établissement
- La sommellerie ou l'art de faire parler les vins pour vos clients : améliorer les compétences de vos équipes pour gagner en rentabilité
- Gestion de la cave : bien sélectionner et connaître sa carte des vins pour mieux vendre

## ▪ LES CONTACTS

**Responsable Pédagogique** : Karine RICART

**Assistants Administratives et Commerciales** : Karinne BOUSQUET - Solen Le GOISTRE – Sandrine TIXIER

**Référentes Handicap** : Karinne BOUSQUET - Solen Le GOISTRE

**Contact** : @ : [formation@arles.cci.fr](mailto:formation@arles.cci.fr) – Tél. : 04.90.99.08.08