

LES ATTITUDES DE SERVICES POUR VENDRE MIEUX

FORMATION
100%
FOAD

COVID-19 Dans le cadre de la crise du Covid-19, le dispositif FNE-Formation est renforcé de manière temporaire afin de répondre aux besoins des entreprises en activité partielle par la prise en charge des coûts pédagogiques. Il est accessible à toutes les entreprises qui ont des salariés en chômage partiel, par une simple convention signée entre l'entreprise et la Direccte.

QUI SONT LES BÉNÉFICIAIRES DE CE DISPOSITIF D'URGENCE ? L'ensemble des entreprises ayant des salariés placés en activité partielle sont éligibles pour ces salariés à l'exception des salariés en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation. Il n'y a pas de critère de taille d'entreprise ou de secteur d'activité. Tous les salariés, à l'exception des alternants sont éligibles, indépendamment de leur catégorie socio-professionnelle ou de leur niveau de diplôme.



**FORMATION
100% FOAD**
(FORMATION OUVERTE
ET À DISTANCE)



**FINANCEMENT
COMPLET**
DE VOTRE
FORMATION



**35
HEURES**
DURÉE
DE FORMATION

POUR RÉPONDRE AVEC EFFICACITÉ AUX BESOINS DU CLIENT EN RESTAURATION, DE LA VENTE ADDITIONNELLE ET DE SUBSTITUTION EN RESTAURATION, POUR MAINTENIR UNE RELATION DE QUALITÉ AVEC LE CLIENT POUR LE FIDÉLISER.

PROGRAMME

✓ LES ATTITUDES DE SERVICE

Les qualités requises / La présentation / Comportement adapté aux situations rencontrées / Comment développer de bonnes relations avec les différents clients

✓ LA PRÉPARATION À L'ATTITUDE COMMERCIALE

Pourquoi la vente additionnelle / Les nouveaux modes de fonctionnement à mettre en place pour développer la performance dans la vente additive et instaurer un climat de confiance / L'empathie / L'importance de l'écoute active dans la relation commerciale / La connaissance de soi

✓ L'ACTE DE VENTE

La prise de contact dans la phase d'accueil / L'écoute du client pour saisir les opportunités / Le message et la proposition / La vente additive / La prise de congé

✓ COMMENT DÉVELOPPER UNE BONNE RELATION ?

Les bases de la communication / La communication verbale et non verbale

✓ LA FIDÉLISATION

La maîtrise des éléments « qui font la différence »



Rue Pierre et Marie Curie
ZAC du 14 juillet
62223 Saint-Laurent Blangy
secretariat@adapeco.com / 03 21 58 43 44
ADAPECO.COM



INFOS ENTREPRISE

SARL au capital de 30300€
SIREN 794 576 991 RCS Arras
Code APE 8559A
Organisme de formation : 31620254662
non assujettie à la TVA

