

Inhouse-Schulung "Erste Schritte im Verkauf für Azubis" für Hotellerie und Gastronomie

Wer erfolgreich sein will, muss sich und das Produkt oder die Dienstleistung verkaufen können - je früher Auszubildende dies beherrschen umso besser für den Mitarbeiter, den Gast und den Betrieb.

- ✓ Sie lernen, wie man ein professionellen Verkaufsgesprächs aufbaut und führt
- ✓ Sie erfahren, welche wichtige Rolle die Kommunikation dabei spielt - überzeugen Sie mit persönlichen und fachlichen Fähigkeiten
- ✓ mit Training und Übungen entwickeln Sie sich von Beginn an zu einem Verkaufsprofi - mit Spaß und Erfolg!

Beschreibung des Seminars

Früh übt sich, wer ein gute Verkäufer werden möchte. Wer bereits als Auszubildender die entscheidenden Verkaufstechniken lernt, baut sich eine solide Basis für seinen weiteren Weg in der Hotellerie und Gastronomie.

Der Verkauf ist ein wesentlicher Faktor für den Umsatz des Unternehmens. Deshalb ist das eigentliche Verkaufsgespräch ein wichtiges Mittel zur Umsatzsteigerung und trägt im besten Fall auch zur Gästezufriedenheit bei. Wie man ein Gespräch aufbaut und welche Phasen es gibt, erläutern wir in diesem intensiven Webinar.

Denn jede Phase des Gesprächs ist wichtig und enthält Aspekte, denen man besondere Aufmerksamkeit schenken sollte. Jede Stufe im Verlauf des Verkaufsgesprächs verlangt persönliche und fachliche Fähigkeiten und Grundlagen der Kommunikation inklusive Körpersprache.

Lernen Sie, wie Sie Ihre Gäste von Ihren Produkten oder Leistungen überzeugen.

Die richtigen Techniken, das nötige Wissen und stetiges Training sind die richtige Kombination, um sich hier durch Feinschliff weiterzuentwickeln. Übung macht den Meister! So wird man Fachprofi!

Davon profitiert der Auszubildende, die Mitarbeiter, Ihr Gast und Sie selbst - somit Ihr gesamter Betrieb.

Inhalte: siehe AGENDA

Weitere Informationen zum Referenten Didier Morand

Seminar - Agenda für das Seminar

Inhalte:

- Grundlagen der Kommunikation
- Verschiedene Ebenen der Kommunikation
- Bedeutung der Körpersprache
- Aufbau eines professionellen Verkaufsgesprächs
- Fragen-Techniken
- Tipps und Tricks eines erfolgreichen Verkäufers
- Verkaufstraining und Übungen

Während der interaktiven Inhouse-Schulung sind Diskussionen und Gesprächsrunden untereinander mit dem Referenten ausdrücklich gewünscht.

Ebenso besteht in den beiden Kaffeepausen (vor- und nachmittags) sowie beim gemeinsamen Mittagessen die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch.

Den Abschluss bildet eine Feedback- und Fragerunde!