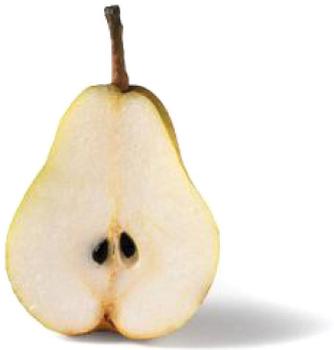


мастер-класс сотрудники зала – лицо ресторана

Алексей Кислов



НАША ГЕОГРАФИЯ



Помимо Москвы и Санкт-Петербурга...

Архангельск

Алматы

Астана

Волгоград

Иваново

Иркутск

Братск

Улан-Удэ

Омск

Краснодар

Сочи

Саратов

Самара

Минск

Рига

Петропавловск-Камчатский

Хабаровск

Владивосток

Кемерово

Новосибирск

Новокузнецк

Екатеринбург

Тюмень

Красноярск

Томск

Казань

Уфа

Челябинск

Пермь

Магнитогорск

Южно-Сахалинск

Ростов-на-Дону

Ярославль



ЗАЧЕМ И ПОЧЕМУ ВЫ РАБОТАЕТЕ В РЕСТОРАНЕ?



КАЧЕСТВА ЭФФЕКТИВНОГО СОТРУДНИК ЗАЛА



ПОНИМАНИЕ ТОВАРА И РЫНКА

ПОНИМАНИЕ СПЕЦИФИКИ РАБОТЫ

ПОНИМАНИЕ ГОСТЯ

НАВЫКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ / ОБСЛУЖИВАНИЯ

КЛИЕНТ ИЛИ ГОСТЬ



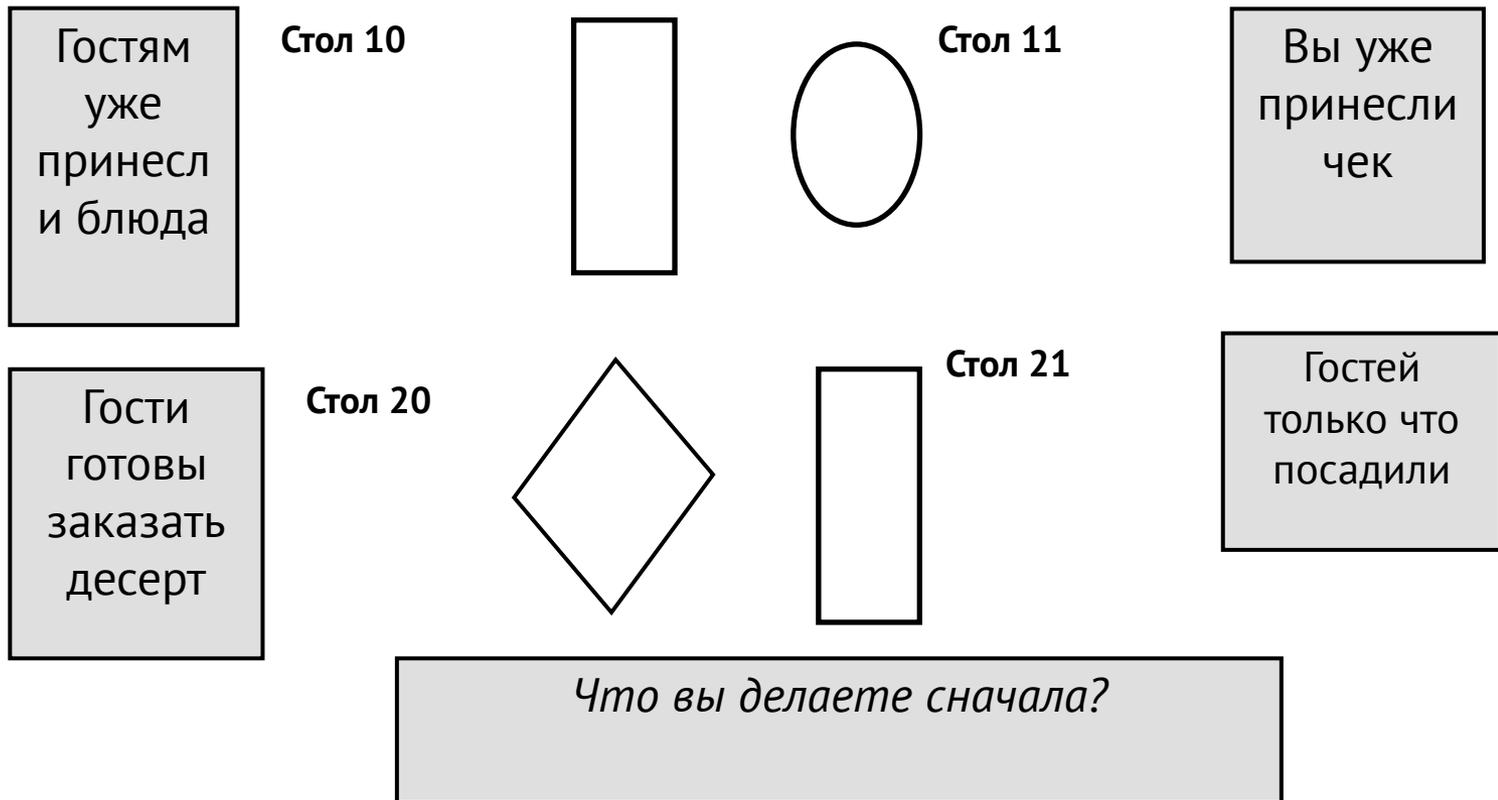
- Чем отличается Клиент от Гостя?
- 100 \$
- Роль руководителя ресторана

ПРИЕМЫ ПРОДАВЦА



- Начало обслуживания
- «Ёлочка»
- Красочно описывать блюда и напитки
- Использовать «Кивок Салливана».
- Предложить на выбор 2 конкретных блюда или напитка
- Приём продаж «Цепочка»
- Быть на стороне Гостя
- Использовать в помощь подручные средства (меню, Place Mats, десертные карточки, Table Tens и т.д.)
- «Принцип Штирлица»
- Альтернативное предложение
- Похвалите выбор Гостя

Организация работы на ПОЗИЦИИ



Спасибо за внимание!!!

**Компания RESTTEAM
г. Москва ул. Плеханова д.7
тел.: (495) 672-17-50, 517-1990
e-mail: info@restteam.ru
www.restteam.ru**

