

ПО КАКИМ ЗАНЯТИЯМ ДЗ

(2 модуль)

Модуль 2. Управление продажами в ресторане. Экономический анализ сервиса	Занятие 1. Как научить официантов продавать
	Занятие 2. Активация продаж через менеджера смены
	Занятие 3. Управление продажами со стороны управленцев ресторана
	Занятие 4. Как регулярный анализ выручки позволяет управлять результатом месяца?

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ ПО 2 МОДУЛЮ

СРОК: **ДО 16:00 20 СЕНТЯБРЯ (ВТОРНИК)**

1. *Выбери 3 техники продаж. По каждой технике: опиши главный ее принцип и составь скрипт для официанта, применив его.*
2. *Предоставь обратную связь с постановкой цели на продажи в позитивном ключе по кейсу 1 (Проведения PS)*
3. *Выполни кейс 2 (Отработка возражений)*
4. *Изучи 10 ключей увеличения среднего чека и отбери 3 слабых места именно в своем кафе, поясни почему считаешь, что не применяются у тебя и как планируешь исправить?*

Курс	График просмотра модуля	Время (мин)
Модуль 3. Как работа с гостеприимством влияет на продажи в команде. Конфликтология. Решение конфликтов с гостем	Занятие 1. Как техники любви повышают гостепоток в ресторане	37
	Занятие 2. Настроение сотрудника влияет на выручку? (Техники управления настроением сотрудников)	36
	Занятие 3. Как предотвратить конфликтную ситуацию? Техники решения конфликта. Как сохранить лояльность гостя?	42
	Занятие 4. Как работать со страхами в конфликте. Как менеджер работает в конфликте для сохранения гостя	38
Модуль 2. Как маркетинг управляет выручкой ресторанов	Занятие 3. Наполняемость заказа и структура спроса	24
	Занятие 4. Методика управления выручкой Motive Marketing™	36

"Кейс 1"

Описание	Требуется провести PS для корректировки целей
Какие задачи можно решать кейсом	Отработка навыка постановки целей в позитивном ключе с мотивацией на продажи
часть 1 - общая	
Навык проведения Pit Stop	
цель	отработка навыков проведения Pit Stop
результат / навык	Умение поставить цель в позитивном ключе и зарядить на результат
часть 2 - содержание	
Кейс.	
Описание ситуации	3 официанта на смене. По гоу-листу была поставлена утром цель продать: Маше 10 блюд, Диме 25 блюд, Жене 15 блюд. И по 2 эклера из Актива. Время 16:00 Факт - Маша - 5 /1, Дима - 28/0, Женя - 0/0
Материалы, раскрывающие описание	Отчет по продажам, бланк 5-ки, алгоритм проведения PS
Задание	У тебя есть 3 официанта с разными итогами продаж за первую половину дня. Поставь цель на остаток дня каждому в позитивном ключе и с мотивацией на продажи

"Кейс 2"

Описание	Требуется отработать возражения
Какие задачи можно решать кейсом	Отработка навыка работы с возражениями
часть 1 - общая	
Навык отработка возражений	
цель	Отработка навыков работы с возражениями
результат / навык	Умение дать ответ по возражению для изменения поведения/ситуации
часть 2 - содержание	
Кейс.	
Описание ситуации	Официант не хочет продавать позиции из гоу-листа Гость жалуется, что долго несут блюдо Менеджер говорит, что не успевает заполнить КЛН на смене на официантов
Материалы, раскрывающие описание	Алгоритм отработки возражений
Задание	У тебя три варианта возражений. По каждому распиши, что будешь говорить для изменения поведения, ситуации