

Программа видеокурса

ПРОДАЮЩИЙ СЕРВИС РЕСТОРАНОВ

В видеокурсе детально разбирается, как поставить систему эффективного сервиса, приносящего не только удовольствие гостям, но и прибыль ресторану. Технологии Service Design и Service Management, влияние физики на успех продаж. Анализ ключевых метрик, базовые принципы маркетинга для активации продаж.

В результате обучения вы получите:

- Видеозаписи и презентации уроков
- Бланки и шаблоны полезных документов
- Сертификат Welcomerpro об окончании курса

МОДУЛЬ № 1	Системы Service Design и Service Management. Как физика влияет на продажи в ресторане
Занятие 1	Техники Service Design для построения продающего сервиса в ресторанах
Занятие 2	Техники Service Management для управления системами продающего сервиса
Занятие 3	Как влияет работа хостес на продажи
Занятие 4	Как увеличить оборот стола через ротацию
Занятие 5	Как научить продавать go-лист
Занятие 6	Таргетируемся на каждого гостя для увеличения продаж
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?
Занятие 5	Как управление наполняемостью увеличивает средний чек?
Занятие 6	Как продажа экономически верных позиций снижает себестоимость и повышает прибыль?
Занятие 7	Как эффективная работа с go-list увеличивает прибыль?
МОДУЛЬ № 3	Как работа с гостеприимством влияет на продажи в команде. Конфликтология. Решение конфликтов с гостем
Занятие 1	Как техники любви повышают гостевой поток в ресторане
Занятие 2	Настроение сотрудника влияет на выручку? (Техники управления настроением сотрудников)
Занятие 3	Как предотвратить конфликтную ситуацию? Техники решения конфликта. Как сохранить лояльность гостя?
Занятие 4	Как работать со страхами в конфликте. Как менеджер работает в конфликте для сохранения гостя
МОДУЛЬ № 4	Система обучения продажам в ресторане. Геймификация обучения по продажам
Занятие 1	Как красочное описание запускает повышение прибыли
Занятие 2	Как формировать внешнюю вкусовую лояльность через внутреннюю вкусовую лояльность
Занятие 3	Как разработать календарь обучения по вкусу
Занятие 4	Как внедрить обучение по техникам продаж
Занятие 5	Кросс-тренинг, как техника микро обучения продажам

Занятие 6	КЛН- корректировка, как инструмент постоянного развития в части продаж
Занятие 7	Как обучить продажам через игровые решения и как подготовить ведущего игры
Занятие 8	Как внедрить в работу знания полученные в игре
Занятие 9	Место геймификации обучения в системе обучения продажам
МОДУЛЬ № 5	Геймификация мотивации на продажи
Занятие 1	Геймификация мотивации на продажи
Занятие 2	Технологии запуска игровой мотивации на продажи
Занятие 3	Технологии управления игровым процессом
Занятие 4	Ключевые игровые механики для геймификации продаж
МОДУЛЬ № 6	Управление собраниями, направленными на продажи. Техники управление сменой. Техники улучшения продаж в сервисе
Занятие 1	Утренние собрания. Техника постановки задач по продажам на смену
Занятие 2	Какие еще бывают собрания в ресторане, влияющие на продажи
Занятие 3	Как проводить собрания с управленцами для постановки задач по продажам
Занятие 4	Что такое восьмерка и как ее делать результативной
Занятие 5	Эффективные техники управления сменой, влияющие на продажи
Занятие 6	Техники улучшения продаж в сервисе

МОДУЛЬ № 7	Оценка продающего сервиса Внедрение изменений по продажам
Занятие 1	Как провести оценку ресторана по бланку оценки и выявить потери выручки
Занятие 2	Оценка через менеджера смены запуска продаж
Занятие 3	Рейтинги оценок, как инструмент мотивации
Занятие 4	Внедрение изменений по продажам. Часть 1
Занятие 5	Внедрение изменений по продажам. Часть 2