MYYNTI JA ASIAKASKOKEMUS

# Myynnin kehittäminen ravintolassa – koulutus ja sparraus

Haluatteko kasvattaa ravintolanne myyntiä ja keskiostosta käytännönläheisesti?

Tämä koulutuskokonaisuus yhdistää yhteisen ymmärryksen, arjen tilanteiden kehittämisen ja käytännön sparrauksen, jotta myynti näkyy konkreettisesti päivittäisessä työssä.

## Kenelle koulutus sopii?

- ravintoloille ja kahviloille
- asiakaspalvelutyötä tekeville
- esihenkilöille ja tiiminvetäjille

## Mitä koulutuksessa tehdään?

Kokonaisuus etenee vaiheittain ja räätälöidään aina yrityksen tarpeiden mukaan.

1. Myynnin kehittämisen työpaja

Työpajassa rakennetaan yhteinen ymmärrys myynnistä ja sen merkityksestä arjen työssä.

Käsittelemme mm.:

- mitä myynti ja lisämyynti tarkoittavat käytännössä
- missä tilanteissa myyntiä tapahtuu ravintolassa
- millaisia lisämyynnin mahdollisuuksia arjessa on
- mitkä asiat tekevät myymisestä helppoa tai haastavaa
- millaisia tavoitteita myynnille voidaan asettaa

Työpajan lopuksi sovitaan konkreettiset toimintatavat ja tavoitteet.

2. Myynnin sparraus työvuorossa

Kehittämistä jatketaan käytännössä työvuorojen aikana.

- havainnoidaan asiakaskohtaamisia ja myyntitilanteita
- tunnistetaan lisämyynnin mahdollisuuksia arjessa
- sparrataan henkilöstöä käytännön tilanteissa
- tuetaan uusien toimintatapojen käyttöönottoa

Seurantakäynnillä tarkastellaan, miten asiat ovat edenneet ja mitä seuraavaksi kannattaa kehittää.

# Mitä hyötyä koulutuksesta on?

- myynti ja keskiostos kasvavat
- henkilöstön varmuus asiakaskohtaamisissa lisääntyy
- yhteiset toimintatavat selkeytyvät
- asiakaskokemus paranee

# Lisäpalvelu: Secret visitor

Halutessanne toteutamme mystery shopping -käynnin, jossa tarkastellaan asiakaskohtaamista ja myyntiä asiakkaan näkökulmasta.

Havaintoja hyödynnetään suoraan koulutuksessa.

# Toteutus

- työpaja (1–2 ryhmää)
- sparraus työvuorossa (1–2 käyntiä)
- sisältö räätälöidään yrityksen tarpeiden mukaan

# Kiinnostuitko?

Ota yhteyttä, niin suunnitellaan teille sopiva kokonaisuus.

Satu Lång,liiketoimintapäällikkö / Faktia Oy
0406719719, satu.lang(a)lhkk.fi

## Lisätiedot

### Satu Lång

liiketoimintapäällikkö / Faktia Oy

+358 406719719

satu.lang@lhkk.fi