

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.

Käsitlemme 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

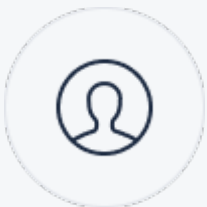
Kiinnostuitko?

Ota yhteyttä, niin suunnitellaan teille sopiva kokonaisuus.

Satu Lång, liiketoimintapäällikkö / Faktia Oy

0406719719, satu.lang@lhkk.fi

Lisätiedot



Satu Lång

liiketoimintapäällikkö / Faktia Oy

+358 406719719

satu.lang@lhkk.fi