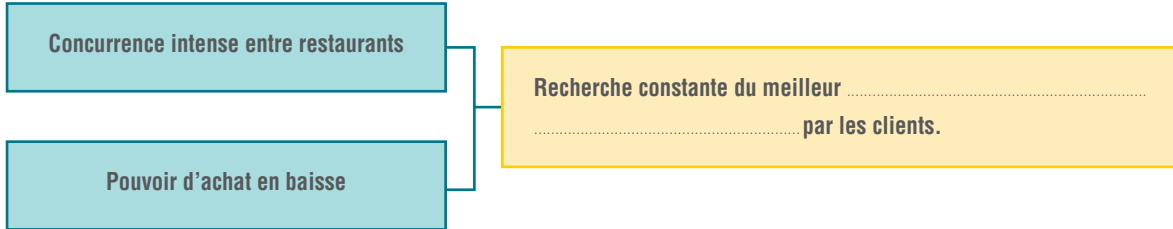




CE QUE JE DOIS RETENIR

1 La réussite en restauration

La réussite en restauration est soumise à 3 éléments :



2 L'argumentation commerciale

En salle, le personnel de service doit avoir de bonnes aptitudes commerciales. Pour cela, 3 éléments clés sont indispensables :

-
-
-

3 Importance de l'honnêteté

En restauration, on ne doit pas mentir aux clients.

Par exemple, on ne peut pas proposer un vin de Bordeaux, s'il s'agit en fait d'un vin produit en Languedoc-Roussillon.

Cela est considéré comme de la publicité mensongère. C'est strictement interdit par la loi. Les fonctionnaires de la DDPP (.....) contrôlent régulièrement et de façon inopinée les restaurants : ils veillent au respect des règles légales en matière d'affichage sur les supports de vente.

4 La réussite d'une vente

Une vente réussie peut se décomposer en 9 étapes :

- a. Accueil
- b.
- c. Présentation des produits
- d.
- e. Réponse aux objections
- f.
- g. Vente additionnelle
- h.
- i. Prise de congé