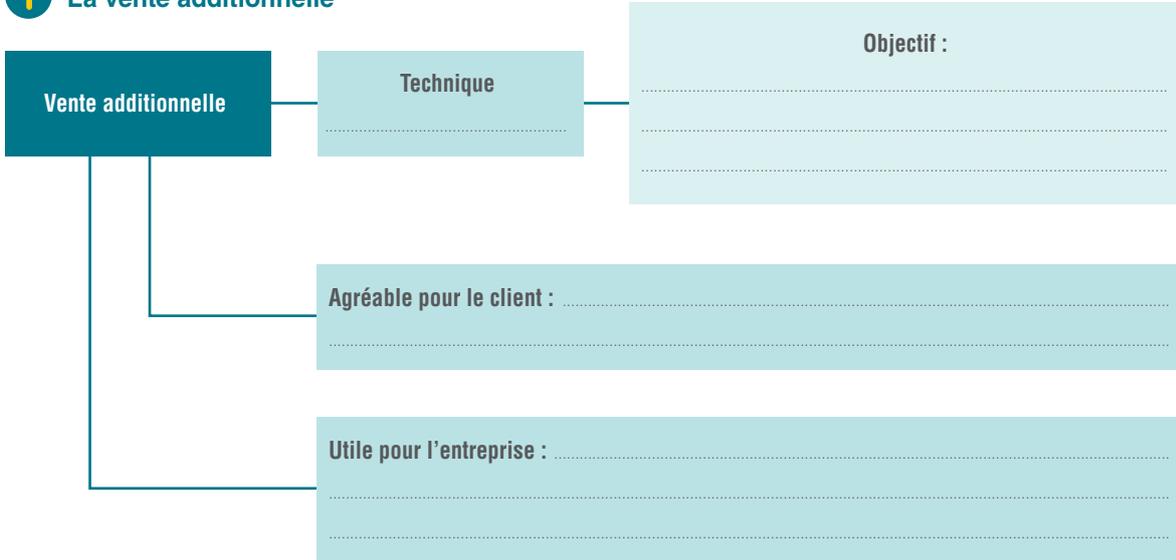


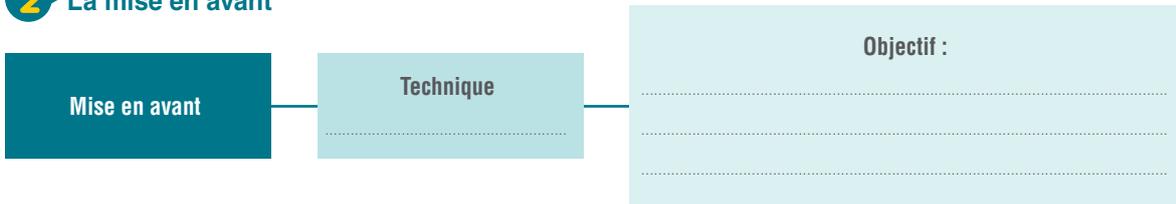


CE QUE JE DOIS RETENIR

1 La vente additionnelle



2 La mise en avant



La restauration traditionnelle n'a pas les moyens financiers pour payer des campagnes publicitaires. Elle doit donc miser sur son savoir-faire et son personnel de service.

3 Les pratiques commerciales qui favorisent la vente

Pour aider le personnel de service à vendre les produits, il est important de le former. Ainsi, 3 pratiques peuvent facilement être mises en place :

-
-
-

4 Les supports pour dynamiser les ventes

Dans le restaurant, de multiples supports peuvent être mis en place pour dynamiser les ventes :

-
-
-