

ACCOUNT & VENDITA

CARATTERISTICHE

I nuovi scenari delle Risorse Umane, **SCARSITÀ, QUALITÀ, CULTURE NUOVE LA GENERAZIONE Z**, la prima regola è non perdere nessun collaboratore di valore o che abbia potenzialità di crescita. Una soluzione: un **COMPORAMENTO** da **LEADER**.

MISSION

VENDERE DI PIÙ E MEGLIO. Definizione di azienda, attività che produce reddito. Tutta l'organizzazione deve essere una **MACCHINA PERFETTA PER VENDERE** tutto quello che si intende vendere. Ma chi conclude il processo di vendita sono le Risorse Umane del Front Line: camerieri, barman, gastronomi, etc. Dotati di mezzi idonei e ben preparati raggiungere l'obiettivo è possibile. Il Corso vuole fornire le basi per vendere basandosi nel gioco di squadra, un Team che produce qualità e vende emozioni sensoriali.

Destinatari/Target: Riservato ai Gestori di attività bar e ristoranti, F&B Manager, Bar Manager, Restaurant Manager, aspirati imprenditori che vogliono aprire un'attività del Food & Beverage o che vogliono far carriera

Requisiti richiesti: abilità utilizzo sistemi informatici Word

Dotazioni personali necessarie: Personal Computer fornito di pacchetto Microsoft Office + Excel, connessione WIFI, Applicazione Teams di Microsoft

Caratteristiche: Corso OnLine /Frontale

Dutata 8 ore

Materiali Didattici & Esercizi n° 6 Dispense di gestione ed esercizi pratici

Extra Content E' incluso un **servizio personalizzato One-To-One** (On Line)

Riconoscimenti: Diploma Attestato di Partecipazione

PROGRAMMA IN SINTESI:

**Fase 1
ACCOUNT**

Capitolo 1. ACCOUNT – ACCOGLIENZA DEL CLIENTE

Capitolo 2. PUBBLICHE RELAZIONI - CUSTOMER CARE

Capitolo 3. GESTIONE DEI RECLAMI

Fase 2

VENDITA

Capitolo 4. VENDITA SCAMBIO COMMERCIALE

Capitolo 5. VENDITA: CLIENTE INTERNO

Capitolo 6. GLI INCENTIVI CHECK CONTROL 2 ^Parte

Capitolo 7. VENDITA: CLIENTE ESTERNO

Capitolo 8. PROCESSO DI ACQUISTO DEL CLIENTE

Capitolo 9. LA VENDITA EXPERIENCE – ATTIVAZIONE DEI SENSI

□ VISTA

○ MENU: PRESENTAZIONE DEI PRODOTTI

○ VENDITA ULTIMO METRO

○ VISUAL MERCHANDISE: ESPOSIZIONE, VETRINE 2^ Liv .(organizzare gli spazi adeguati)

□ OLFATTO

□ GUSTO

□ UDITO

□ TATTO

□ EXPERIENCE

Capitolo 10. CUSTOMER SATISFACTION