VERKAUFSTRAINING SERVICE & GASTRONOMIE

Reis, Reis, Baby. Servicetraining speziell für Restaurants und Gastronomie. Von der Begrüssung bis zur Verabschiedung – wir schauen in die Menukarte und bestellen rauf und runter. Guten Appetit.

Gutes Essen, schönes Ambiente, toller Wein. Doch welchen Einfluss hat das Personal beim Restaurantbesuch? In Zeiten, in der Gäste immer mehr auch das Essen nach Hause liefern lassen, werden die Anforderungen an die Restaurants noch grösser. Warum sollen wir überhaupt noch Restaurants besuchen? Wir schauen auf die Do's and Dont's in der Gastronomie und des Gastro-Personals.

Mögliche Inhalte

- Das Ambiente
- Hurra's und Ohje's im Gastronomie-Alltag
- Die Einstellung und Motivation des Servicepersonals
- Haltung und Freundlichkeit
- Das Ambiente im Restaurant
- Die ideale Gästebegrüssung
- Die schnelle Karte
- Eine Bestellung korrekt aufnehmen mit Empfehlung
- Die Wolfsrudel-Taktik: Wir bleiben wachsam
- Kaufbereitschaft testen und Zusatzverkäufe
- Die schnelle Rechnung
- Gäste korrekt verabschieden
- Nach dem Restaurant-Besuch ist vor dem Restaurant-Besuch
- Umgang mit Reklamationen
- Selektive Wahrnehmung im Gastro-Alltag