

Hôtellerie

4- L'ART DE L'UPSELL

Cette formation a pour principal objectif de présenter l'upselling et les techniques nécessaires pour le mettre en pratique dans le monde de l'hôtellerie et de la restauration.

Niveau : Fondamentaux

Prix : à partir de 0,00 Ar HT

Durée : jours | heures

Place : personnes

Sessions

Objectifs de cette formation

- Comprendre et expliquer l'upselling
- Identifier les besoins du client tout en élaborant un argumentaire mettant en valeur les produits qui y répondent
- Sortir de sa zone de confort et oser faire des propositions aux clients
- Mener une conversation pour réussir son upselling

Programmes de cette formation

- - CONTENU :

Qu'est-ce que l'upselling et le cross-selling ?

Les avantages de l'upselling

Comprendre les besoins du client

Valoriser son produit

La communication assertive

Comment convaincre le client ?