

# FORMATION

## SALE.ING

Faites décoller votre chiffre d'affaires grâce à la vente active !



- ✓ DIRECTION
- ✓ CADRES
- ✓ EMPLOYÉS



**eureka-formation.ch**  
Ce dont vous avez besoin, comme vous en avez envie

## Objectifs de la formation

- Prendre conscience de la personnalité de vente
- Etudier les différents types de clients et leurs besoins
- Comprendre le fonctionnement de la vente active, et savoir l'appliquer
- Etudier la gestion des réclamations

## Public-cible

Toutes personnes en contact direct avec la clientèle : extras, serveurs et serveuses, chefs de rang.

## Pré-requis

Maîtrise du français oral

## Contenu

Le cours se déroule sur deux matinées, de 8h à 10h30.

### Jour 1

- **La personnalité de vente** : identification, motivation et compétences, le canard et l'aigle, analyse du vendeur : Quel type de vendeur suis-je ?
- **Le client** : Différents clients et leurs besoins, L'humeur du client

### Jour 2

- **L'offre** : la qualité de service de A à Z, le menu, les demandes spéciales, les 5 phases de la vente
- **L'entretien de vente** : exercice pratique sur les 5 phases, formulation des besoins et propositions d'alternatives, erreurs à ne pas commettre dans la vente

## Valeur ajoutée

En deux matinées, être capable d'influencer positivement le client afin d'augmenter son chiffre d'affaires.

## Intervenant



**Philipp A. Wach**, responsable du bureau romand de la formation professionnelle, GastroSuisse

## Informations pratiques

- Lieu :** Route de Soleure 12, 2072 St-Blaise  
**Date :** Deux matinées  
**Heures :** De 8h à 10h30  
**Prix :** Prix préférentiel pour les exploitants neuchâtelois et leurs employés

Se référer à notre site internet

[www.eureka-formation.ch](http://www.eureka-formation.ch)

**Inscription :** [www.eureka-formation.ch](http://www.eureka-formation.ch)

**Contact :** [info@eureka-formation.ch](mailto:info@eureka-formation.ch), tél: 032 344 80 85