

VANESSA WILKENS

Coaching Seminare & Moderation

„Verkaufen oder Verführen?“

Denke als Gast - gewinne, begeistere und binde ihn!

Ein kreativer Praxis-Seminar mit Vanessa Koch für alle Servicemitarbeiter, die aktiv am Gast sind.

Was bietet Ihnen dieses Seminar?

Servicemitarbeiter und Mitarbeiter im “aktiven “ Verkauf sind in Ihrem Unternehmen die Personen die den ersten und den letzten Gästekontakt haben und die einen Restaurantbesuch zu einem Erlebnis werden lassen können. Genau das, ein Erlebnis, möchte –nein- erwartet der Gast heute, wenn er ein Restaurant besucht. Die Erwartungen unserer Gäste haben sich verändert. Sie wollen nicht mehr einfach nur versorgt werden - Sie möchten ver-führt werden. Wann und wie Sie den Pro-Kopf Umsatz erhöhen können, individuell auf Ihren Betrieb abgestimmt, werden wir gemeinsam erarbeiten. Sie bekommen Tipps und Tricks mit auf Ihren Weg, die Sie praxisnah und erfolgreich in die Tat umsetzen können.

Erleben Sie einen motivierenden, kurzweiligen und nachhaltigen Tag.

- Wie geht Gästebegeisterung und damit Gästebindung heute?
- Und wie steigern ich auf charmante, unaufdringliche Art meinen Pro Kopf Umsatz?
- Welche Trends und Ideen sind aktuell in der Gastronomie erfolgreich?

Sie nehmen Tipps und Tricks mit nach Hause, die sie wirklich umsetzen können!

Themenschwerpunkte:

- 98% Service sind heute nicht mehr genug- die Erwartungen unserer Gäste haben sich verändert!
- **Vom Gast zum Fan!** Bediene Deine Gäste wie gute Freunde!
- Gästebindung kommt von Gästebegeisterung. Aber wie?
- Motivation und Produktivität – 2 starke Partner!
- Wo die Stimmung stimmt- stimmt auch die Leistung!
- „**Das nehme ich!**“- Fragetechnik und Wortwahl beim Verkaufen.
- Wie führe ich meine Gast?
- „**Gewusst wann!**“: Ihre Chance aktiv zu Verkaufen oder wie erhöhe ich den Pro-Kopf Verzehr ?
- **Rational oder emotional?** Warum Gäste überhaupt bestellen!

Das Seminar ist gespickt mit vielen Praxisbeispielen und Tipps, die Sie und ihre Mitarbeiter sofort in die Tat umsetzen können!