

# UP-SELLING Y CROSS-SELLING PARA RESTAURANTES. CÓMO MEJORAR LAS VENTAS.



## Introducción:

¿Quieres vender más en tu restaurante? ¿Quieres que tus clientes queden satisfechos?, ¿Quieres fidelizar a tus clientes?

El *up-selling* significa ofrecer productos de mayor valor al cliente y *cross-selling* ofrecer productos complementarios. A partir de esta premisa, el conocimiento del cliente y las técnicas de venta, podemos incrementar tanto las ventas como la mejorar la experiencia del cliente.

## Contenidos:

- ¿Quién es mi cliente?
- Expectativas y necesidades del cliente.
- Cómo aportar valor al cliente.
- Concepto de *up-selling* y *cross-selling*.
- Estrategias prácticas de ventas.
- Técnicas de venta.
- Actitud y aptitud de venta. Motivación.
- 7 técnicas de *up-selling* y *cross-selling* para aumentar las ventas en tu restaurante.

**Duración:** 3.5 horas.

**Profesor:** Jordi Adrover.

Consultor de recursos humanos con amplia experiencia en la mejora de equipos, clima laboral y desarrollo de competencias. Head hunting y selección de personal. Coaching directivo y de equipos. Formador en Desarrollo de Competencias y Habilidades directivas, Turismo y Hostelería.

- Excelencia en la atención al cliente.
- Aumentar las ventas en bar y comedor.

#### PALMA

Restauración Caeb – C/ Aragón, núm. 215 – 1º piso – Palma

16 de marzo – Jueves de 16.00 a 19.30 h.

23 de marzo – Jueves de 10.00 a 13.30 h.

#### CALA MILLOR

Audifòrium Sa Màniga – C/ de Son Galta, núm.4 – Sant Llorenç des Cardassar

21 de marzo – Martes de 10.00 a 13.30 h.

#### CALVIÀ

IFOC – Institut de Formació i Ocupació de Calvià – C/ Diego Salvà Lezaún, núm.2 –Palmanova

21 de febrero – Martes de 10.00 a 13.30 h.

16 de marzo – Jueves de 10.00 a 13.30 h.

#### ALCUDIA

"CASAL CAN JOANET" – Plaça dels Pins, núm. 1 (Carrer Quarter de Caballeria) – Alcúdia

07 de marzo – Martes de 16.00 a 19.30 h.



colabora:

makro