

COMO AUMENTAR LAS VENTAS EN UN RESTAURANTE

Modalidad: Presencial

Duración: 6 horas

OBJETIVOS

- Fórmulas para atraer nuevos clientes al restaurante
- Conocer los diferentes perfiles de clientes para darles una atención personalizada
- Cómo conseguir que vuelvan y fidelizarlos
- Cómo usar redes sociales, portales o internet para captar nuevos clientes
- Ventajas de usar los portales de entrega a domicilio
- Usar la ingeniería de menús para aumentar los beneficios
- Cómo recibir, tratar y despedir al cliente durante el servicio
- Aplicar estrategias de neuromarketing al restaurante
- Abordar una reclamación

CONTENIDOS

Tema 1: INTRODUCCIÓN AL MARKETING PARA RESTAURACIÓN

Tema 2: DIFERENCIATE Y ATRAE A NUEVOS CLIENTES

Tema 3: CONOCE A TU PERSONAL, A TU CLIENTE Y VENDE MÁS

Tema 4: FIDELIZA A TUS CLIENTES Y MEJORA LOS PROCESOS

Tema 5: HERRAMIENTAS ONLINE PARA VENDER MÁS

Tema 6: GENERA MÁS BENEFICIO POR CLIENTE

Juan Gallego Amador

Licenciado en Psicología con amplia experiencia en los RRHH. Como PSICÓLOGO, mi misión es la de ayudar a las personas en su desarrollo profesional y personal, como CONSULTOR, la de dar respuestas a empresas y organizaciones entorno a sus RRHH y como FORMADOR la de transmitir conocimiento. Especializado en temas relacionados con la *Psicología del Trabajo*: ventas, atención al cliente, liderazgo, motivación...

