

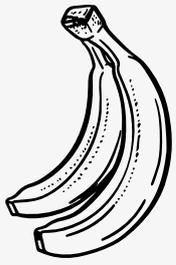


Menu

assaisonnement Vente



- Entrée en matière bien relevée :
 - Prospection téléphonique (Parc des Expos)
 - Capacité à accrocher rapidement l'interlocuteur
 - Argumentation commerciale claire et structurée
- Service à table personnalisé :
 - Accueil et conseil (événements)
 - Ecoute active des besoins clients
 - Capacité à adapter mon discours selon le profil du client
- Accord du chef :
 - Formulation d'offres commerciales
 - Gestion des objections et reformulation persuasive
 - Relance téléphoniques efficaces et orientées
- Client fidèle, plat maison renouvelé :
 - Mise à jour de fichiers clients
 - Utilisation de CRM ou tableaux de suivi pour contacts



Restaurant ISSZIMIS