



Как Директору ресторана сделать сотрудников лучшими продавцами.

Семинар Компании RESTTEAM

«Как Директору ресторана сделать сотрудников лучшими продавцами»

Приглашаем Вас на семинар компании RESTTEAM, известного в Индустрии гостеприимства тренера-консультанта – **Алексея Кислова**. «Как Директору ресторана сделать сотрудников лучшими продавцами» - тема, которая будет интересна управляющим, владельцам ресторанов, кафе, баров.

Вы узнаете всё и даже больше об организации успешных продаж, а так же получите готовые и проверенные на практике инструкции по применению.

Организатор: Компания EVENT MAKE www.eventmake.ru.

Дата: 28 августа 2012 года.

Место: ДК ЧАЗ, г.Чебоксары, пр.Мира, 1.

Время: 16:00 – 19:00 (регистрация участников: 14:00-14:30, 15:50-16:00).

Семинар проходит в рамках III Ежегодного Бизнес-форума «Наше дело 2012».



АЛЕКСЕЙ КИСЛОВ, (г.Москва), Генеральный директор и тренер – консультант в сфере услуг компании **Restteam**.

Генеральный директор и тренер – консультант международного уровня в Индустрии гостеприимства компании **Restteam**.

Персонально участвовал в подготовке более чем 10000 сотрудников ресторанов. Работал в России с такими федеральными Компаниями, как Сеть кофеен «Шоколадница», сеть трактиров «Ёлки Палки», «Алендвик», Holiday Inn, Marriott, столичные сети ресторанов ILoveCafe и «Этаж», с ресторанами и кафе в регионах России (Казань, Калининград, Мурманск, Ростов-на-Дону, Новосибирск, Норильск, Екатеринбург и т.д.). Консультирует предприятия за рубежом, где среди клиентов: Lage Ko (Рига, Латвия), Суши Я (Киев, Украина), и др. Постоянный эксперт по вопросам ресторанного рынка радиостанций (Вести FM, Сити FM, Business FM, Маяк). www.restteam.ru

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ ПЛАН СЕМИНАРА:

- Планирование продаж. Расчет целей по продажам. Постановка целей по продажам для рядовых сотрудников.
- Наставничество при продажах – роль менеджера. Оценка достижений сотрудника. Объективные и субъективные причины не выполнения целей по продажам
- Инструменты и методы продаж. "Чтение гостя" и 17 приёмов продаж.
- Часто встречающиеся ошибки рядовых сотрудников. Работа в "запару" - как правильно расставить приоритеты.
- Соревнования и конкурсы. Работающие схемы проверенные на практике.
- Собрание смены, как способ повышения продаж.
-

СПРАВОЧНЫЕ ДАННЫЕ:

Стоимость участия: 3900 руб. (НДС не облагается) В стоимость включены: кофе-брейк, персональный сертификат об участии, раздаточный материал.

Скидка: при участии 2-х представителей — стоимость участия каждого составит **3400 руб.**

Внимание! При оплате в день мероприятия стоимость участия 4900 руб. и скидки не действуют.

Условия оплаты – 100 % предоплата до 22 августа. Бронирование мест осуществляется на основе подписанного договора и оплаченного счета за участие (форма договора предоставляется организатором по вашему запросу).

По вопросам бронирования мест, групповых скидок и за дополнительной информацией обращайтесь:

Тел. (343) 385-09-59, +7 920-253-95-73, Факс (831) 249-47-57, e-mail: info@eventmake.ru

Координатор проекта: [REDACTED]