

# Tácticas de upselling y cross selling para Alimentos y Bebidas / Animación

Presencial: 6 horas

Capítulo 1: Conceptos Up & Cross Selling

Capítulo 2: Rol e importancia del camarero / maitre

Capítulo 3: Objetivos del Upselling y cross selling en Restaurantes

Capítulo 4: Quienes son los beneficiarios

Capítulo 5: Habilidades de venta y atención al cliente en bares, restaurantes

Capítulo 6: Conociendo a los clientes

Capítulo 7: Como conocer el producto en los restaurantes y bares

Capítulo 8: Las etapas en la recepción, atención y despedida del cliente en los diferentes puntos de venta

Capítulo 9: Plan de acción personal