

Het voeren van een verkoopgesprek.



Benodigheden

Een voor de maaltijd gedekte tafel voor 2 personen volgens de bedrijfsformule;
Een menukaart;
Een bestelblokje.

Beginsituatie

Een tafel met 2 gasten die tijdens het aperitief de menu kaart bekijken.
Gastheer/-vrouw adviseert en neemt de bestelling op aan tafel.

Werkwijze

1. Loop rustig en doelbewust naar de tafel met gasten, die je nog niet gezien en begroet hebt.
2. Begroet de gasten en zoek oogcontact met een of meerdere gasten.
3. Vraag aan de gasten of die hun keuze al gemaakt hebben of dat ze eerst nog advies willen.
4. Geef de gasten een zo persoonlijk mogelijk advies.
5. Neem zorgvuldig de bestelling op van de verschillende gasten.
6. Herhaal tot slot de bestelling en bedank de gasten voor de 'order'.

Tips

- Meer informatie over dit onderwerp kun je lezen in Restauranttechniek 1, hoofdstuk 2, onderdeel 'Vóór de maaltijd'.

Elk bedrijf heeft zo zijn eigen manier van verkoopgesprekken voeren, informeer je daarover en oefen het zonedig met een collega.

- Zorg dat je weet hoe bepaalde gerechten smaken en hoe ze bereid worden, dan kun je er ook smakelijk en gedetailleerd over vertellen.

Resultaat

Het voeren van een verkoopgesprek is goed verlopen als de gast tevreden is met zijn bestelling en geniet van zijn maaltijd.