

## UPSELLING EN RESTAURACIÓN



**Área:** General  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 4 h  
**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

El programa de este curso permite conseguir las habilidades necesarias para incrementar las ventas del establecimiento y ofrecer una mejor experiencia al cliente.

### CONTENIDOS

Significado de Upselling  
pro-activo y pasivo  
Reservas o clientes susceptibles  
segmentación y tipología de cliente  
Oportunidades de Venta  
Criterios para dinamizar suplementos  
Psicología y comportamiento de compra – obstáculos emocionales ante la venta y cómo superarlos  
Errores en la acción de Venta  
Diversos casos prácticos