

ATENCIÓN AL CLIENTE Y GESTIÓN DE SALA



Área: Hostelería
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: 104.00€

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

OBJETIVOS

El objetivo es que el director de sala sea capaz de lograr un diálogo fluido entre sala y cocina. Hay que concebir el restaurante como un proyecto global: una buena cocina es necesaria, pero no suficiente para el éxito del establecimiento.

CONTENIDOS

Atención antes - atención durante - atención después
. Características del cliente actual
. Satisfacción del cliente y aspectos que influyen en ella.
La clave está en la actitud.
. Saber escuchar. La empatía con el cliente. Las Reclamaciones.
Venta Sugestiva. Como vender más y mejor.