

HOSPITALIDAD Un paso más en la atención al cliente



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 10 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

Refrescar, mejorar, ampliar conocimientos sobre Protocolo, motivación y ventas, CAMBIAR EL CHIP, APLICAR TÉCNICAS, EVITAR LA "AGRESIÓN" DE LA RUTINA.

CONTENIDOS

Introducción

Servir en un restaurante implica una enorme responsabilidad que exige, ante todo, una gran capacidad de organización.

Habilidades del director/a de sala.

Planificar

Coordinar

Controlar

Comunicación Eficaz

El lenguaje verbal

El lenguaje no verbal

El Autocontrol

Tipos de clientes

Gestión de reclamaciones

Gestión de equipos "Las ocho estrellas se consiguen creyendo en el éxito del trabajo en equipo, que es el que me hace a mí grande".

Martin Berasategui.

El servicio excelente Se produce cuando todos funcionan como una orquesta, donde cada nota es importante, desde el friegaplatos hasta el chef principal, es por ello que todos cumplen con un orden y una disciplina que se repite día a día.

Conclusiones