AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Développer ses ventes en restauration : maximisez votre chiffre d’affaires et la rentabilité de votre établissement

Lien : https://afrique-formation.com/formation/developper-ses-ventes-en-restauration-maximisez-votre-chiffre-daffaires-et-la-rentabilite-de-votre-etablissement

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
TOU02

CATÉGORIE
Restauration et F&B (Food & Beverage)

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les leviers de vente en restauration
- Améliorer l’expérience et la satisfaction client
- Maîtriser les techniques de vente en salle
- Optimiser la rentabilité des menus
- Développer les ventes additionnelles (upselling, cross-selling)
- Améliorer la performance commerciale globale
- Utiliser les outils digitaux pour booster les ventes

POUR QUI ?

- Restaurateurs
- Chefs d’établissement
- Responsables de salle
- Serveurs et maîtres d’hôtel
- Managers en restauration
- Entrepreneurs du secteur CHR (Café-Hôtel-Restaurant)
- Toute personne travaillant dans la restauration et souhaitant améliorer ses ventes

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux commerciaux en restauration

- Analyse du marché de la restauration
- Facteurs clés de performance
- Attentes et comportements clients

2 / Optimisation de l’accueil et de l’expérience client

- Qualité de service et accueil
- Parcours client en salle
- Fidélisation de la clientèle

3 / Techniques de vente en salle

- Vente suggestive
- Techniques de persuasion commerciale
- Upselling et cross-selling

4 / Optimisation de la carte et des menus

- Conception d’une carte rentable
- Mise en avant des produits à forte marge
- Psychologie des menus

Afrique Formation

5 / Management de l’équipe en service

- Rôle du personnel dans la vente
- Motivation et formation des équipes
- Coordination en salle

6 / Digitalisation et outils de vente

- Réservations en ligne et plateformes
- Outils de caisse et d’analyse
- Marketing digital en restauration

7 / Suivi des performances commerciales

- Indicateurs de performance (ticket moyen, taux de rotation)
- Analyse des ventes
- Actions correctives

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Afrique Formation

Prochaines dates programmées

23 au 25 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés

Afrique Formation