

Staatliche Gewerbeschule Gastronomie und Ernährung

Berufsvorbereitung ▪ Berufsschule ▪ Hotelfachschule

Kursprofil: **Kurs Nummer** **3205**

Angeboten von: **Kristin Jordan**

Titel: **Verkaufsgespräche**

Inhalte und Ziele	Was zeichnet Verkaufsgespräche aus? Wie sind Verkaufsgespräche aufgebaut? (Phasen) Welche Fragetechniken finden in Verkaufsgesprächen Anwendung? Wie kann ein Gast verkaufsfördernd beraten werden? Wie können Zusatzverkäufe gesteigert werden? (Rollenspiele: VG im Restaurant, Bankettverkaufsgespräche)
Voraussetzungen	Nur für FK (4. Block), HF, RF
Leistungsbeurteilung	Mitarbeit in Rollenspielen, Test: Analyse eines Verkaufsgesprächs; Bei unentschuldigtem Fehlzeiten pro Tag eine Note tiefer

