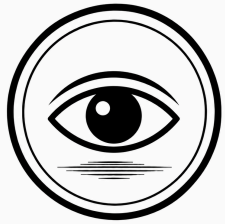


Relecture de L'IMPULSION



Parce que  
cela compte

Première Passe®



Terme®

**La Première Passe® désigne le premier moment où le compagnon conseille le client après avoir lu sa table, son envie ou son hésitation.**

**Elle ne consiste pas à vendre à tout prix.**

**Elle consiste à proposer juste, au bon moment.**

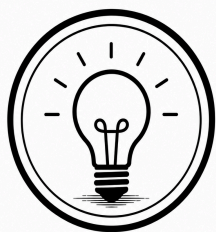


L'apport à votre lieu

**Une bonne Première Passe® améliore l'expérience du client et peut augmenter naturellement le ticket moyen.**

**Elle aide l'équipe à ne pas subir la commande, mais à accompagner le choix.**

**Quand elle est bien faite, le client se sent conseillé, pas poussé.**



Astuce

**Avant le service, choisissez une ou deux propositions simples :**

- une sauce ;**
- un verre de vin ;**
- un accompagnement ;**
- une suggestion ;**
- un dessert à mettre en avant.**

**Le compagnon doit connaître le prix avant de proposer.**



Ce que  
L'Impulsion®  
a prévu

**Une fiche de préparation pour définir, avant le service, les propositions du jour à conseiller en Première Passe®.**

**Objectif : aider l'équipe à vendre avec élégance, sans improviser.**



À transmettre  
à l'équipe

**Avant le service, chacun doit connaître la proposition du jour et son prix.**

**Une phrase simple suffit :**

**« Avec ce plat, je peux vous conseiller la sauce du jour. »**

**La Première Passe® commence avant le service.**

Lien [☰ 06-Première Passe®](#)