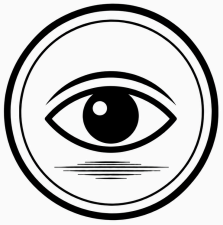
Relecture de L'IMPULSION®



Parce que
cela compte

Seconde Passe®

Terme®	**La Seconde Passe® intervient après la commande initiale.** **Elle consiste à revenir au bon moment pour proposer une suggestion pertinente, préparée à l'avance et adaptée au repas du client.** **Elle ne cherche pas à vendre davantage à tout prix.** **Elle cherche à mieux accompagner l'expérience.**

L'apport à votre lieu

La Seconde Passe® augmente naturellement le ticket moyen sans donner au client l'impression d'être sollicité.

Elle permet également de valoriser :

- **les produits du jour ;**
- **les desserts ;**
- **les boissons ;**
- **les spécialités de la maison.**

Une équipe formée à la Seconde Passe® vend souvent davantage avec moins d'effort.

	Le secret de la Seconde Passe® est le timing. **Trop tôt, le client n'écoute pas.** **Trop tard, la décision est déjà prise.** **La meilleure Seconde Passe® est souvent préparée avant même le début du service.** **Le compagnon sait déjà quelles propositions il présentera selon les plats commandés.**

 Ce que L'Impulsion® a prévu	**Des exemples de Seconde Passe® adaptés :** • **aux desserts ;** • **aux cafés gourmands ;** • **aux digestifs ;** • **aux suggestions du jour ;** • **aux accords mets et boissons.**
 À transmettre à l'équipe	**Une Seconde Passe® ne force jamais.** **Elle propose.** **Elle laisse toujours au client la liberté de choisir.** **<u>Le bon conseil arrive au bon moment.</u>**

	lien 07-Seconde Passe®