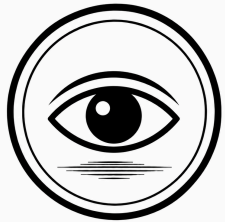


Relecture de L'IMPULSION®



Parce que
cela compte

Compagnon Salle®
(Le service qui donne envie de revenir)



Terme®

Le Compagnon Salle® accueille, conseille, sert et accompagne les clients tout au long de leur présence dans le lieu.

Dans L'Élan du Lieu®, il participe à la qualité de l'accueil, au confort des clients et à la fluidité du service.

Son rôle ne consiste pas seulement à porter des assiettes : il représente le lieu, son esprit et son attention portée aux autres.



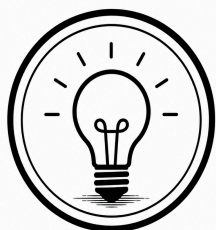
L'apport à votre lieu

Le Compagnon Salle® est souvent la personne que le client voit le plus.

Par son attitude, son sourire, sa disponibilité et sa qualité de service, il influence directement l'expérience vécue par le client.

Un bon service peut faire revenir un client.

Un excellent service peut le transformer en habitué.



Astuce



Astuce

Le service commence souvent avant la prise de commande.

Un regard attentif, une salutation sincère, une posture ouverte ou une simple attention peuvent améliorer l'expérience du client avant même le premier plat.

L'Impulsion® prévoit des outils simples pour aider les Compagnons Salle® à développer un service plus fluide et plus

efficace :

**phrases d'accueil ; ventes en première
passe et seconde passe ; méthodes de
recommandation ; suivi des habitués ;
fiches de transmission ; repères de service ;
outils de formation.**

**Objectif : améliorer l'expérience client,
développer le chiffre d'affaires et renforcer
le plaisir de servir.**



Ce que
L'Impulsion®
a prévu

L'Impulsion® prévoit des outils simples pour aider les Compagnons Salle® à développer un service plus fluide et plus efficace : phrases d'accueil ; ventes en première passe et seconde passe ; méthodes de recommandation ; suivi des habitués ; fiches de transmission ; repères de service ; outils de formation.

Objectif : améliorer l'expérience client, développer le chiffre d'affaires et renforcer le plaisir de servir.



À transmettre
à l'équipe

Avant le prochain service, préparez une recommandation simple que vous pourrez proposer naturellement aux clients : dessert, verre de vin, café gourmand, digestif ou suggestion du jour.

	<p>Les clients ne se souviennent pas toujours de tout ce qu'ils ont mangé.</p>

	<p>Ils se souviennent souvent de la manière dont ils ont été accueillis.</p>
--	--