



Clínica para Restaurant de MEJORES PRÁCTICAS **Atención** al **Cliente**



ADRIÁN ALATRISTE MENDOZA

Licenciado en Administración Turística por la Universidad Anáhuac. Cuenta con Posgrados en Administración y Mercadotecnia. Además de Diplomados en Administración, Administración de Restaurantes, Gestión de Restaurantes, Marketing, Cocinero Profesional, Chef.

Más de 25 años de experiencia en el Sector Restaurantero como Director y Gerente en Cadenas Restauranteras, Instructor de Capacitación Empresarial avalado por CANIRAC y Catedrático Universitario. Ha sido Colaborador Editorial y Autor de la 1° Guía de Negocios de Restaurantes de la Revista Entrepreneur México.

Entre las organizaciones para las cuales ha trabajado se encuentran: McDonald's, Hotel Puerta del Mar, Operadora Vips, Sushi Itto, Universidad Tecnológica de México, ASPIC Instituto Gastronómico, CESSA Universidad, Universidad del Claustro de Sor Juana, entre otras.

Actualmente es Coaching Empresarial Restaurantero y ha impartido exitosamente diversos cursos para Dueños, Gerentes y Chefs de restaurantes en todo tipo de cocinas.

¿POR QUÉ TOMAR ESTA CLÍNICA?

La satisfacción final del cliente depende en gran parte de que este obtenga no sólo el servicio que espera, sino uno que supere con creces sus expectativas.

PROMESA DE LA CLÍNICA

La Clínica busca brindar a los participantes los conocimientos y técnicas para brindar un excelente servicio y una atención al cliente de calidad, con el fin de lograr aumentar las ventas y la lealtad del comensal.

 **6 hrs** $\frac{1}{2}$ sesiones **6/3 hrs** x sesión

< SYLLABUS >

I. El Mesero de Calidad

- Actitudes y aptitudes básicas para brindar un buen servicio.
- Ser un mesero profesional.
- Funciones y responsabilidades.
- Estilo de Servicio.
- Montaje de Mesas.

II. Ciclo de Servicio y el Comensal

- Importancia de nuestro cliente.
- Qué busca un comensal al ir a un restaurante.
- Momentos de Verdad en el servicio de mesa
- ¿Por qué se queja un comensal en un restaurante? Y cómo evitarlo.

III. Conocimiento del Menú

- Venta sugestiva al cliente.
- Técnicas para brindar un servicio de calidad.
- Aumentar el consumo por cliente a través de un servicio WOW!

CURSOS RELACIONADOS ✓



Ticket de Venta



Costos en Alimentos y Bebidas



Ingeniería de Menú

< NUESTRAS INSTALACIONES >



< ¡CONTÁCTANOS! >

(55) 4738 4242 informes@21stacademy.com

 21stacademy

 21st-academy

 21stacademymx

www.21stacademy.com