

《餐饮原料供应销售策略与技巧》

【培训课时】	2天/12课时		【培训师】	孙老师
【培训对象】	餐饮原料供应商			
【培训特点】	融顾问式、教练式于一体；“讲授+方法+工具+实务”结合： 案例剖析+角色扮演+情景模拟+小组PK+答疑分享+音乐视频+故事游戏+室内拓展			
【五“非”优势】	系统专业：十一年餐饮经营管理经验总结与积累，非行业外“空降兵”。 品质高端：九年总裁班培训经验，课程内容前沿高端，非普通培训层次。 深层互动：课堂氛围激情生动，互动紧绕课程主题内容，非哗众取宠。 易懂易用：案例剖析，讲解深入浅出，方法简单实用，非业外案例方法，好听不实用。			
【课程背景】：	略			
【课程收益】：	<ul style="list-style-type: none">✦ 了解餐饮产业特点；✦ 掌握餐饮原料渠道特点；✦ 了解当前餐饮原料供应现状；✦ 掌握餐饮发展整体趋势。			
【课程大纲】：	<p style="text-align: center;">第一单元：餐饮业行业特性与现场解析</p> <p>一、经营项目与原料需求特征</p> <p>二、竞争环境与原料需求特征</p> <p>三、消费行为与原料需求特征</p> <p>四、采购环境与原料需求特征</p> <p style="text-align: center;">第二单元：餐饮业6大发展趋势与原料需求关系</p> <p>一、餐饮个性化趋势与原料需求</p> <p>二、餐饮养生化趋势与原料需求</p> <p>三、餐饮联盟化趋势与原料需求</p> <p>四、餐饮生态化趋势与原料需求</p>			

五、餐饮移动化趋势与原料需求

六、餐饮智慧化趋势与原料需求

第三单元：餐饮企业的采购途径与政策

一、餐饮企业是如何制订采购制度的

1、餐饮采购的目标与指导思想

2、餐饮采购的运作程序

3、餐饮企业对采购人员的要求

二、餐饮企业的采购规律

1、餐饮企业对原料品质有哪些要求

2、餐饮企业是怎么寻找原料供应商的

3、餐多企业的进货周期有哪些规律

三、餐饮企业常用的采购方式有哪些

四、餐饮企业是如何进行采购控制的

1、如何进行采购对象分类管理的

2、如何规定采购质量的

3、如何进行采购数量控制的

□日常采购

□长期订货

□定期订货

□永续盘存卡订货

五、如何掌握餐饮企业采购价格谈判规律

六、如何掌握餐饮原料的验收政策与程序

1、餐饮采购验收政策有哪些规定

2、餐饮原料验收操作程序是怎样的

3、如何快速通过验收

第四单元：餐饮原料供应销售策略与技巧

一、产品优势特征与价值塑造方法

1、属性法

2、时间法

3、规模法

4、专家法

二、产品呈现技巧

1、可视化法

2、语言陈述法

3、体验法

三、如何把握餐饮企业决策者的购买心理特征

四、原料供应商销售技巧

1、陌生客户如何进行拜访

2、如何找准合适的谈判对象

3、如何化解客户异议

4、如何做到快速成单

5、如何快速收款

五、如何做好客情管理

1、如何与餐饮中高层管理者建立关系

2、如何与厨房人员建立良好关系

3、如何与采购人员建立良好关系

4、如何与采购人员建立良好关系

六、如何有效维护顾客

1、帮助客户成长

2、以情感为纽带

3、做好与业务无关的工作