

LA MAGIA DE LAS EMOCIONES EN LAS VENTAS DEL RESTAURANTE

MESERO

DE 5 ★ ★ ★ ★ ★

¡LA MAGIA DE LAS VENTAS EN EL
RESTAURANTE SIEMPRE EMPIEZA CONTIGO!

Alonso Méndez
Máster de la Industria Gastronómica



DESCUBRIRÁ

Estrategias fáciles para trabajar
en equipo anticipándose a las
necesidades de los
comensales.



APRENDERÁ

A construir una cultura de servicio
al comensal y como incrementar
las ventas.



CONOCERÁ

Paso a paso, lo que hacen las
grandes cadenas de restaurantes
para lograr que cada comensal se
sienta especial.

Como **DUEÑO**
del **RESTAURANTE**
tu trabajo es crear el

MEJOR PLATILLO que

puedas ofrecer, proporcionar a

tu personal la **CAPACITACIÓN**

más efectiva para que tus meseros

puedan prestar un **SERVICIO**

EXCEPCIONAL e **INCREMENTAR LAS**

VENTAS, aprender siempre de otros, de la

experiencia misma y celebrar el éxito.

✉ info@rbi.com.mx

☎ (614)196-44-38

☎ (614)107-77-01

📌 @RBIRestaurantesRentables

📌 @RBI

🌐 www.rbi.com.mx

*Con esta fórmula, nunca dejarás de crecer y nunca
dejarás de creer en tus sueños como empresario.*

LA MAGIA DE LAS EMOCIONES EN LAS VENTAS DEL RESTAURANTE

MESERO

DE 5 ★ ★ ★ ★ ★

DESPUÉS DE ASISTIR, EL MESERO DE TU RESTAURANTE SE CONVERTIRÁ EN UN CREADOR DE EXPERIENCIAS INCREÍBLES, LOGRANDO QUE LOS CLIENTES REGRESEN.

4 Horas de impactante información para elevar el Servicio al Cliente y las Ventas del restaurante.

HORARIOS:

Matutino 9:00am a 1:00pm
Vespertino 2:00pm a 6:00pm

CONTENIDO

EL SERVICIO QUE SORPRENDE

- Funciones y responsabilidades del mesero.
- Responsabilidades generales del trabajo del mesero.
- La primera impresión para un servicio de calidad.
- Pasos para crear una cultura de desempeño.
- Conociendo y entendiendo a los comensales.
- La brújula del servicio de calidad en el restaurante.

EL SERVICIO QUE IMPACTA

- Comprender el impacto emocional en cada venta.
- Consolidar el trabajo en equipo, orientando hacia el incremento de las ventas.
- Entender la importancia de satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.
- Desarrollar exitosas ventas emocionales.
- Descubrirá los tres elementos de los momentos de un servicio mágico.
- Aprenderá los guiones para incrementar las ventas de una manera mágica.

JUNTO CON EL ENTRENAMIENTO
TAMBIÉN OBTENDRÁS:



RESTAURANTS
★★★★★
BUSINESS INSTITUTE

9 BONOS DE REGALO!

**BONO
#1**

**Manual
del Mesero**

Valor

~~\$450~~ Pesos

GRATIS

con el entrenamiento



**BONO
#2**

**Lista de
Actividades
del Mesero**

Valor

~~\$99~~ Pesos

GRATIS

con el entrenamiento



**BONO
#3**

**Estándar de
Secuencia
del Servicio**

Valor

~~\$99~~ Pesos

GRATIS

con el entrenamiento



**BONO
#4**

**Check List
Supervisión
Meseros**

Valor

~~\$99~~ Pesos

GRATIS

con el entrenamiento



**BONO
#5**

**Lista de tareas
adicionales y
pendientes del
mesero con el
seguimiento
del progreso**

Valor

~~\$99~~ Pesos

GRATIS

con el entrenamiento



**BONO
#6**

**Manual de
entrenamiento
en SERVICIO
al CLIENTE**

Valor

~~\$250~~ Pesos

GRATIS

con el entrenamiento



**BONO
#7**

**Manual para
INCREMENTAR
las VENTAS en
el RESTAURANTE**

Valor

~~\$250~~ Pesos

GRATIS

con el entrenamiento



**BONO
#8**

**Manual
No son alimentos
es EXPERIENCIA**

Valor

~~\$300~~ Pesos

GRATIS

con el entrenamiento



**BONO
#9**

**2 KITS DE CAPACITACIÓN PARA TUS MESEROS EN
POWER POINT**

-Capacitación en Servicio al cliente

-Manejo higiénico de los alimentos

Valor

~~\$3000~~ Pesos

GRATIS

con el entrenamiento



¡Podrás tener acceso a TODO!

Por una inversión de **\$750**, o bien, obteniéndolo completamente **GRATIS** asistiendo a cualquiera de nuestros entrenamientos:

- Como dirigir organizar atraer clientes elevar la productividad y las ventas de tu **RESTAURANTE**
- Secretos **IMPACTANTES** de ventas y servicio al cliente para tu **RESTAURANTE**
- Diplomado en **BARISMO** y cómo abrir tu **CAFETERÍA**

LA MAGIA DE LAS EMOCIONES EN LAS VENTAS DEL RESTAURANTE

MESERO

DE 5 ★ ★ ★ ★ ★

Solo por medio del entrenamiento, la capacitación en compañía de la supervisión y disciplina puede contribuir a garantizar un servicio excepcional en el restaurante

El Cliente prefiere los restaurantes donde es libre de configurar el platillo o servicio a su gusto.

Obstaculizar y hacer las cosas difíciles es fácil. Simplificar, realizar sistemas o listas de procesos para hacer las cosas fáciles es difícil.

El cliente que te cambia por precio, regresará por servicio **PERO** si te cambia por mal servicio jamás regresará ni bajándole el precio. Los malos clientes se pierden por precio; y los buenos, por mal servicio.

El cliente no acepta que se le deje de atender por realizar controles administrativos del restaurante.

Un cliente **AMA** tratar con personas que saben que venden y dónde trabajan.

Cliente: "¿Esto lleva cebolla?".
Mesero: "No sé, deje pregunto".

El cliente puede encontrar lo bueno en cualquier lugar, pero no en cualquier lugar se encuentra un servicio de excelencia.

Los restaurantes con buena comida crean dinero, los restaurantes con sistemas crean fortunas aún con mala comida.

Un cliente que se queja es un cliente interesado en ayudarlo.

Tener clientes felices es difícil.

Tener clientes molestos es aún más difícil. **ELIGE TU DIFICULTAD.**

Si lo básico no funciona, **NO** espere un **10** en su encuesta de servicio al cliente. Por más agradables y sonrientes que sean sus empleados, si las expectativas + básicas del cliente no se cumplen, entonces no sirve de nada.

El cliente no siempre tendrá la razón... pero si tiene dinero.

«Gratis en la compra de...»

El cliente espera que se premie su lealtad, no solo sus compras.


Nunca **GRATIS** por venir de nuevo al restaurante.


Todo el personal es responsable del estado de ánimo con el que el cliente se va del **RESTAURANTE.**

Antes, un cliente **ENOJADO** con la atención que recibió en su restaurante lo desacreditaba con siete más, hoy con Facebook y WhatsApp podría hacerlo con miles o millones.

A tus clientes no les interesa si estás ocupado, ellos desean atención inmediata. De no hacerlo, el riesgo de perderlos es alto.

 info@rbi.com.mx

 (614)196-44-38

 (614)107-77-01

 @RBIRestaurantesRentables

 @RBI

 www.rbi.com.mx

☎ (614) 107 77 01 ✉ alonso.mendezn@gmail.com ✉ info@rbi.com.mx
☎ (614) 196 44 38 🌐 www.rbi.com.mx 📌 @RBI

Alonso Méndez
Maestro de la Industria Costumbrística



Hola, soy **ALONSO MÉNDEZ**



MI MISIÓN ES CLARA:

Ayudar a **PROPIETARIOS** de **RESTAURANTES, HOTELES, CAFETERÍAS Y BARES** a tener **NEGOCIOS** cada día más **RENTABLES**.

EDUCACIÓN:

- Lic. en Mercadotecnia por la UIN
- Diplomado en Neuro Marketing en Doña Ana Community College en Las Cruces New México.
- Certificado por OLOGY (Compañía Inglesa en certificación empresarial y de emprendimiento –COACH de NEGOCIOS).
- Certificado en el Sistema Integral de la Medición y avances de la Productividad SIMAPRO por la OIT.
- Certificado en comportamiento humano DiSC Certified Trainer por WILEY USA.
- Acreditado por el ICEM en Transfer para centros de evaluación y evaluadores independientes e inicio de operaciones de un CE y un EI.
- Certificado en el Estándar de Competencia Laboral EC0076 Evaluación de la Competencia de Candidatos con base en Estándares de Competencia por la SEP y la Red del CONOCER.
- Certificado en el Estándar de Competencia Laboral EC0217.01 en Impartición de cursos de formación de capital humano de manera presencial grupal por la SEP y la Red del CONOCER.
- Certificado en el Estándar de Competencia Laboral EC0098 en Producción de Pan Bizcocho en Tiendas de AutoServicio por la SEP y la Red del CONOCER.
- Certificado en el Estándar de Competencia Laboral EC0127 Preparación de Alimentos por la SEP y la Red del CONOCER.
- Certificado en el Estándar de Competencia Laboral EC0622 Preparación de Bebidas con Base a Café.
- Certificado en el Estándar de Competencia Laboral NUTUR004.01 Preparación y Servicio de Bbebidas por la SEP y la Red del CONOCER.
- Certificado en el Estándar de Competencia Laboral UCNC0029.03 en Verificar externamente los procesos de verificación interna y evaluación de competencia laboral por la SEP y la Red del CONOCER.
- Experto y Certificado en Servicio al Cliente por Service Quality Institute
- Diplomado en Seguridad e Higiene Alimentaria DISTINTIVO H y SELLO PUNTO LIMPIO por Gastromex Culinaria.
- Máster en Liderazgo y Coaching por EAS Business School.
- Diplomado en Experiencia, Técnicas, Herramientas para Hablar bien por la Asociación Nacional de Locutores de México.
- Diplomado en Lenguaje Corporal y Neuro Management por Neuro Entrenamiento S.R.L. de C.V.

EXPERIENCIA:

Soy autor, disertante y asesor. En los últimos veinte años eh dirigido una gran cantidad de proyectos de asesoramiento a nivel nacional, enfocados a la mejora de la gestión en diferentes empresas en Restaurantes y Hoteles. Así mismo atesoro una gran experiencia práctica al haber dirigido tres importantes franquicias.

COACH EMPRESARIAL:

- Experto nacional en gestión de las operaciones, y en la mejora de la experiencia del consumidor, reconocido por diferentes Cámaras empresariales y diferentes gobiernos del país.
- Fundador del Instituto Nacional de Capacitación y Desarrollo de la Industria de Restaurantes Hoteles y Bares de CANIRAC en Chihuahua con más de 300 Chefs egresados durante el tiempo que lo dirigió.
- Propietario de la escuelas en gastronomía Blue Chefs Coaching & Culinary Arts. Chihuahua y Cd Juárez.
- Propietario de Keep It Secret Franquicia –Taller Floral.
- Entrenador de la niña María Idalia de origen Tepehuano participante del reality show Master Chef Junior, logrando que fuera reconocida por el Gob. Del Estado de Chihuahua como la Embajadora de la Gastronomía Chihuahuense.
- Escritor de artículos en temas de Mercadotecnia, Ventas y Administración de NEGOCIOS.
- Escritor del libro best seller Como Dirigir un Restaurante.
- Ex columnista en el periódico el Heraldo de Chihuahua, con temas relacionados en dirección y administración de EMPRESAS.



RESTAURANTS
★★★★★
BUSINESS INSTITUTE

¡Más de 20 Lugares para reservar su curso!

En caso de requerir factura no olvide solicitarla a su asesor y agregar el 16% de I.V.A.

SANTANDER

Lugares para depositar inversión

Número de Tarjeta 5579-0701-4375-6784

Número de Cuenta 60-55-5903 648-8

Clabe Interbancaria 0141 5060 5559 0364 84

A nombre de Alonso Méndez Núñez



CITIBANAMEX

Lugares para depositar inversión

Número de Tarjeta 5204-1660-0433-6592

Número de Cuenta 7019-000-0057-9311-3

Clabe Interbancaria 0021 5070 1957 9311 36

A nombre de Alonso Méndez Núñez



BBVA BANCOMER

Lugares para depositar inversión

Número de Tarjeta 4152-3142-2251-4427

Número de Cuenta 1505-9690-96

Clabe Interbancaria 012 180 0150 5969 096 6

A nombre de Alonso Méndez Núñez



MÉTODOS DE PAGO

LA INVERSIÓN CONSIDERA:

- Transferencia Interbancaria
SANTANDER – CITIBANAMEX – BBVA BANCOMER
- Deposito en tienda OXXO -7ELEVEN
- Pago Seguro *(Solicitar liga de pago)*
- Pago Seguro *(Solicitar liga de pago)*

- Entrenamiento profesional presencial.
- Material y herramientas impresas
- Material y herramientas editables digitales
- Libreta para apuntes y pluma
- Diploma con Valor Curricular expedido por RBI
- Coffe Break continuo
- Garantía Money Back

IMPORTANTE

- 1.- Colocar en su comprobante de pago de inversión su nombre completo y nombre del curso al que se inscribe
- 2.- Enviar foto o captura de su comprobante por WhatsApp a su asesor
- 3.- En caso de requerir factura deberá agregar el 16% de IVA correspondiente y deberá enviarnos su constancia fiscal
- 4.- CANCELACION, La anulación de su registro o participación al curso deberá realizarse por escrito a su asesor como mínimo cinco (5) días antes de la fecha de inicio del curso para reembolso del 100% pasado este tiempo se tomará un cobro de \$500 pesos para cubrir gastos administrativos y gastos del salón del evento.
- 5.- RBI se reserva el derecho de cancelar o reprogramar algún curso en función de reunir un grupo mínimo de participantes para aperturarlo y tomarlo en la próxima fecha en vivo de reaperturarlo.

✉ info@rbi.com.mx 🌐 www.rbi.com.mx 📞 (614) 196 44 38 📞 (614) 107 77 01 ✉ alonsomendezn@gmail.com



Instructor: Alonso Méndez Núñez Certificado por el CONOCER SEP
Folio CONOCER: D-0038937023 Impartición de Cursos de Formación del Capital Humano de Manera Presencial Grupal
Folio CONOCER: D-0009000121 Evaluador de las Competencias de Candidatos con Base en Estándares de Competencias
Folio CONOCER: D-0007311421 Preparación de Alimentos
Folio CONOCER: D-0032533623 Producción de Pan Bizcocho en Tiendas de Autoservicio