

.....

Le .....

- A le sens du client 🤔👍
- N'en voit pas l'intérêt 🤔
- Démotivé(e) 🙄
- Souriant(e) et convivial (e) 😊👍
- Irrégulier(e) 🤔
- Sans expression 🙄

- Egal(e) et Courtois(e) 🤔👍
- A ses préférences 🤔
- Familier(e) 🙄

### Attitudes avec les clients

### Argumentaires : méthode A P A

- Autonome et régulier 🤔👍
- Possède des notions 🤔
- Non acquis 🙄

### Connaissance des boissons

- Sait et sait expliquer 🤔👍
- Possède des notions 🤔
- Ne sait pas 🙄

### Connaissance des plats

- Sait et sait expliquer 🤔👍
- Possède des notions 🤔
- Ne sait pas 🙄

### Halte au grattage

- Entre en résistance 🤔👍
- Possède des notions 🤔
- Dominé par le client 🙄

### Implication motivation

### Sourire

- Raisonnement enjoué(e) 🤔👍
- Irrégulier(e), selon les situations 🤔
- monocorde 🙄

### Type de questions.

- Type de questions adaptées à la situation 🤔👍
- N'utilise qu'un seul type 🤔
- Ne questionne pas 🙄

### Elocution

- Fluide et compréhensible 🤔👍
- Élocution saccadée 🤔
- mitraille 🙄

### Mots qui font vendre

- Autonome et régulier(e) 🤔👍
- Possède des notions 🤔
- Non acquis 🙄

### Proposer plusieurs solutions

- Autonome et régulier(e) 🤔👍
- Possède des notions 🤔
- Non acquis 🙄



# Fondamentaux

## Les 4 C

- fluide 🤔👍
- Possède des notions 🤔
- Suivi désordonné 🙄

## Reformulation

- Systematique 🤔👍
- Applique parfois 🤔
- Trop bon ! 🙄

## Le départ

- Vigilant jusqu'au bout 🤔👍
- A ses humeurs 🤔
- Ignore le client 🙄

## Tenue vestimentaire, présentation

- Élégant(e) 🤔👍
- Mal(e) à l'aise 🤔
- Manque de soins 🙄

## Résultats de l'évaluation

Nom, prénom.....

Le .....

### Valeurs des smileys

Nombre de smileys  X 3 points = .....

Nombre de smileys  X 2 points = .....

Nombre de smileys  X 1 point = .....

Total /48

Résultats /20

Nb : **si le résultat est inférieur à 12/20**, une mise à jour des savoirs-faire avec le tutoriel « Conviv'Action, best of des pratiques efficaces au restaurant » est indispensable.

Disponible en librairie sur Internet ici : The Book Edition – André Picca