



DE 'KUNST' VAN GASTGERICHT VERKOPEN

MEER BELEVING, MEER VERBINDING, MEER OMZET



MOEITE MET VERBINDING MAKEN EN CROSS- EN UPSELLING?

LEER HOE JE SNEL EEN ECHTE 'KLIK' MAAKT EN STRUCTUREEL MEER OMZET GENEREERT



In de horeca draait het allang niet meer alleen om goed eten of snelle service. Gasten komen voor beleving, aandacht en verbinding. En juist daar maakt jouw team het verschil.

Maar de praktijk laat iets anders zien. Veel medewerkers vinden het lastig om die beleving écht neer te zetten. Niet omdat ze het niet willen, maar omdat ze niet weten hoe.

Waar lopen medewerkers tegenaan?

- Geen idee hoe je snel een oprechte klik maakt met gasten
- Onzekerheid over welke vragen je kunt stellen om meer te verkopen
- Moeite met improviseren in onverwachte situaties
- Onvoldoende bewustzijn van houding, uitstraling en gastcontact
- Lastig vinden om verschillende gasttypes te herkennen
- Twijfel over hoe je gastvrijheid en commerciële kansen combineert

“Verkopen in de horeca begint niet bij pushen, maar bij begrijpen wat de gast nodig heeft.”



TRAINING GASTGERICHT VERKOPEN

COMBINEER PERSOONLIJKE AANDACHT MET COMMERCIEËLE SLAGKRACHT



Voor wie is deze training?

Voor zowel nieuwe als ervaren horecamedewerkers die willen groeien in gastvrijheid, communicatie en verkoop.

Het resultaat?

Meer werkplezier op de vloer én meer omzet door natuurlijke cross- en upselling — zonder opdringerig te zijn.

Na deze training kun je:

- Een krachtige opening gebruiken om direct vertrouwen en contact te creëren
- Gasten sneller op hun gemak stellen door bewuste en gerichte communicatie
- Een sterke eerste indruk maken die professioneel én gastvrij overkomt
- Meer omzet genereren door het stellen van slimme open- en keuzevragen
- Gasten verrassen met een persoonlijke aanpak die echt het verschil maakt
- Een unieke gastbeleving creëren door belevingsgericht te werken en oprechte interactie
- Authentiek en krachtig overkomen door te werken vanuit je eigen stijl

“Een glimlach kost niets, maar levert vaak de grootste fooi op.”

Hans Kaat, Salestrainer

Meer informatie

- Programma training
- Overige trainingen

www.acquisitiemeester.nl

WAAROM DEZE TRAINING WERKT

MEER OMZET DOOR BETERE VERBINDING MET DE GAST



Gastgericht verkopen is geen trucje - het is een vaardigheid

Veel horecamedewerkers willen wel meer verkopen, maar voelen zich onzeker over hoe ze dat op een natuurlijke manier doen. Het gevolg: gemiste kansen aan tafel en wisselende gastbeleving.

Wat deze training anders maakt

Deze training is geen standaard verkooptraining.

Alles draait om de combinatie van:

- Oprechte gastvrijheid
- Praktische communicatietechnieken
- Commercieel bewustzijn op de werkvloer

De kern van de methode

Van: afwachtend bedienen en hopen op extra verkoop.

Naar: bewust contact maken, slimme vragen stellen en natuurlijk adviseren en kansen zien

De aanpak

- Leren door doen (geen lange theorie)
- Herkenbare praktijksituaties uit de horeca
- Direct toepasbare gesprekstechnieken
- Focus op gedrag, houding en communicatie
- Oefenen met echte situaties uit jullie eigen werkvloer

Meer informatie

- Programma training
- Overige trainingen

www.acquisitiemeester.nl

PRAKTISCHE INFORMATIE

INVESTERING EN WERKWIJZE



Investering:

In-company training (3-4 uur)

€ 995,- per team (tot 8 deelnemers)

€1.250,- per team (tot 12 deelnemers)

Open inschrijving: €175 p.p. (incl. lunch)

Data, locatie en beschikbare plekken op aanvraag

Locatie:

In-company op de werkvloer of externe locatie

Onderwerpen die aan bod komen:

- Verbinding maken met gasten
- Gasten typeren en beter aanvoelen
- Belevingsgericht werken
- Cross- en upselling op een natuurlijke manier toepassen
- Meer rust, overzicht en zelfvertrouwen op de vloer

Interesse?

Wil je jouw team laten groeien in gastgericht verkopen?

Neem gerust [contact](#) op voor meer informatie of een vlijblijvende kennismaking.

Meer informatie

- [Programma training](#)
- Overige trainingen

www.acquisitiemeester.nl

"Het resultaat van jouw communicatie is de respons die je krijgt."



PERSOONLIJKE INTRODUCTIE

HANS KAAT

Na 11 jaar in Amsterdam te hebben gewoond, woon ik nu alweer 20 jaar in Apeldoorn waar mijn roots liggen. Samen met mijn twee zoons (15 en 17 jaar) gaan we er graag op uit om nieuwe avonturen te beleven. Dat zijn de meest waardevolle momenten.

Salestrainer met hart voor horeca én resultaat

Met meer dan 35 jaar ervaring in verkoop en management weet ik precies wat werkt op de werkvloer. Mijn sporen heb ik verdiend bij bedrijven als Rothmans, Seagram en Heineken, waar ik commerciële slagkracht heb ontwikkeld in combinatie met oprechte gastgerichtheid.

Mijn kracht ligt in het trainen én inspireren van horecateams om niet alleen gastvrijer, maar ook winstgevender te werken. Door mijn sterke horeca-affiniteit en praktijkgerichte aanpak help ik medewerkers om betere keuzes te maken in het contact met de gast — of dat nu aan tafel, bij de bar of op het terras is.

Ik leer teams hoe zij op een natuurlijke manier verbinding maken, gericht adviseren en meer uit elk gastcontact halen, zonder dat het opdringerig voelt. Het resultaat: meer beleving, meer werkplezier en een hogere omzet.

Passie voor NLP

Daarnaast ben ik NLP-trainer. Dankzij deze expertise ben ik in staat om gedrag en communicatiepatronen snel inzichtelijk te maken en te vertalen naar concrete leer- en verbeterkansen op de werkvloer.

Ik help medewerkers bewuster te communiceren, beter aan te sluiten bij de gast en met meer vertrouwen te adviseren. Geen trucjes, maar vaardigheden die direct toepasbaar zijn in de praktijk.