

北京制作菜谱的厂家

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 北京制作菜谱的厂家 |
| 公司名称 | 北京诺鼎国际企业形象策划有限公司 |
| 价格 | 150.00/本 |
| 规格参数 | 品牌:北京制作菜谱的厂家 型号:北京制作菜谱的厂家 北京制作菜谱的厂家:诺鼎菜谱 |
| 公司地址 | 北京通州区九棵树西路英特商务园写字楼B8019 |
| 联系电话 | 010-67700085 13911084058 |

产品详情

北京制作菜谱的厂家，您找到我们做菜谱，我们回馈一些有用的东西：推销菜品的语言技巧

1、选择问句法——是指在推销过程中不以“是”或“否”的问句提问。例如：“先生，您要饮料吗？”这样问的结果是选择要或不要，应说：“先生，我们有椰汁、可乐，请问您需要哪一种？”

2、语言加法——是指尽可能的罗列菜肴的各种优点。

例如：这道菜不仅味道好，原料也十分新鲜，含有多种营养成分，还对虚火等症有辅助疗效！

3、语言减法——是向客人说明如果不吃这道菜会是一种损失。

例如：大闸蟹只有阳澄湖一带水域才有，您如果现在不尝尝，回国之后将难得有机会尝到了！

4、语言除法——是将一份菜的价格分成若干份，使其看起来不贵。例如：虽然要30元一份，但是6个人平均下来不过5元，您只要花费5元就可以品尝到正宗的了！

5、转折法——即先顺着客人的意见，然后再转折阐述。例如：这道菜确实比较贵，但其原料在市场上的价格就不低，成菜工艺也较复杂，口味别具特色，您不妨一尝！

6、借人之口法

例如：客人们都反映我们这里的做的很好，您愿意来一份吗？

毛泽东同志曾赞誉过湖北的武昌鱼，您如果品尝一下，一定有同感！

7、赞誉法

例如：这鲍鱼炒饭是我们这里的招牌菜之一，您不妨尝尝！

8、亲近法

例如：您一直这么照顾我们的生意，今晚我特意介绍一味好菜给您！