

آداب تشریفات و ارتباطات

در رستوران های لوکس

Ali

ALI SHEIKHZADEH

به دنیای تغییر خوش آمدید

تلاش کنید تا تغییرات چشمگیری در مسیر بهتر شدن زندگی اتان داشته باشید.

A stylized, cursive signature of the name 'Ali' in black ink.

ALI SHEIKHZADEH

ناصرالدين شاه و قليانش

Ali
ALI SHEIKHZADEH

تشریفات انتقال ادب است.

انسانها با احساس خود به شما نزدیک می شوند نه با احساس شما



ALI SHEIKHZADEH

۸۶٪ علت از دست دادن مشتری ما هستیم

فروشنده‌گان و خدمات دهنده‌گان عناصر اصلی حفظ یا از دست دادن مشتریان هستند.

Ali

ALI SHEIKHZADEH

ارتباطات

برای دستیابی به ارتباطات ارزنده به این آمار که به عنوان دقت کنید:

۴۹٪ شنیدن و گوش کردن

۲۵٪ صحبت کردن

۱۵٪ خواندن

۱۱٪ نوشتن

Ali
ALI SHEIKHZADEH

انتقال اطلاعات

۷۷٪ از طریق چشم

۱۴٪ از طریق گوش

۹٪ از طریق حواس



ALI SHEIKHZADEH

انتقال اطلاعات

دیدن + شنیدن = ۹۱٪

انتخاب با شماست ...

Ali

ALI SHEIKHZADEH



اینها را می شناسید؟

پیام هریک چیست؟

Ali
ALI SHEIKHZADEH



بدی ها را نمی شنود بدی ها را نمی گوید بدی ها را نمی بیند

Ali
ALI SHEIKHZADEH



یه وقتهایی..

نباید برخی چیزها را دید!

نباید برخی از حرفها را به زبان آورد!

نباید برخی چیزها را شنید!

Ali
ALI SHEIKHZADEH

رازهای ارتباط

۷٪ کلمات و جملات ما تاثیر دارند

۳۸٪ لحن و گویش تاثیر دارد

۵۵٪ زبان بدن



ALI SHEIKHZADEH

قانون ۳

۳ ثانیه اول در ارتباط با مشتری از ۳ ساعت بعد مهمتر است.

Ali

ALI SHEIKHZADEH

Ali
ALI SHEIKHZADEH



عناصر مهم در ارتباط ۳ ثانیه ای

(۱) لبخند شما

(۲) انضباط پوشش شما بالاخص کفشها

(۳) بوی بدن شما

(۴) بوی دهان شما

(۵) کلام شما

(۶) زبان بدن شما



ALI SHEIKHZADEH

باور یادگیری

- من نمی دونم!
- راستشو بخواهید..
- چي بگم..
- اگه نمی دونی اینجا چکار می کنی.
- یعنی تا حالا دروغ می گفتم.
- یعنی خودمم نمی دونم و شما هم درست می گوئید.

در نقش خود غرق شوید..

عصا قورت داده و مصنوعی حرکت نکنید.

مگر شما آدم آهنی هستید؟

قصد دارم به شما پیاموزم

خودتان باشید. خود واقعی

Ali
ALI SHEIKHZADEH

اعتماد به نفس

خودتان را بشناسید
نوآور باشید
نوباور باشید

استاد کار گروهی باشید

Ali

ALI SHEIKHZADEH

استاد تغییر باشید نه قربانی آن

Ali

ALI SHEIKHZADEH

مشتری دوست ندارد..

دیر به او پاسخ دهید

بالای سرش بیایستید و حرف زدن و غذا خوردنش را نگاه کنید

در میان گفتگوی او گفتگو کنید

بیش از حد برایش پرستیژی عمل کنید (تناسب)

با او شوخی کنید

دیر غذایش را سرو کنید

با او بحث کنید

به او بی توجهی کنید

از او رو برگردانید

رفتار با مردم

خانم ها دوست دارند

۱- پذیرش ۲- احترام ۳- عاطفه ۴- توجه به منش و شخصیت ۵- قطع نکردن رشته کلام

آقایان دوست دارند

طوری رفتار کنید مخاطب مرد شما احساس کند فردی

۱- موفق ۲- مهم ۳- با ارزش ۴- دارای جایگاه بالا ۵- عاقل و منطقی است.

Ali

ALI SHEIKHZADEH

اگر انجام دهم

لبخند زدن در ملاقات

لباس و آرایش متناسب

پویا بودن در معرفی

دعوت کردن به جمع

روحیه و عزت نفس داشتن

آغاز گر صحبت، گفتگو

ارتباط چشمی

قدردانی کردن

برداشت افراد

دوست داشتنی . گرم . مهربان . تایید کننده

سازگار ، سالم ف قابل اطمینان

اجتماعی ، خونگرم ، متعهد ، متخصص ، آرام

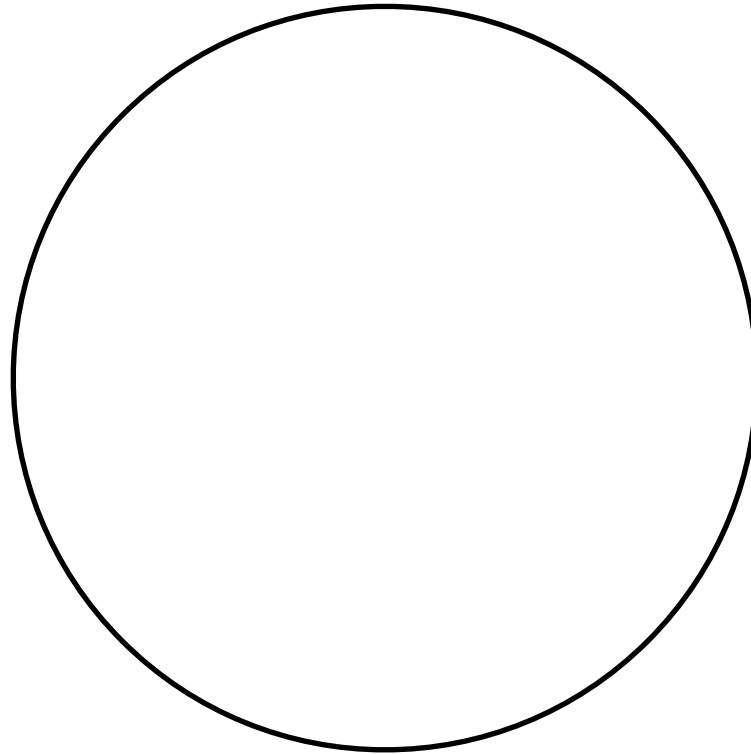
دوست داشتنی ، خوب ، خوشایند

تایید کننده ، جذاب ، مطمئن

معاشرتی ، آگه ، راحت ، آسوده ، گرم و گیرا

علاقه مند ، آگاه

فهمیم ، احساس درک شدن ، دوست داشتنی



این دایره را به دو قسمت تقسیم کنید.

فردا از آن ماست

از هم اکنون آغاز کنید

