

LESSON 12 · DOWNLOADABLE HANDOUT

Upselling & Suggestive Selling

Professional Restaurant Service

Key learning points

- Upselling, Suggestive Selling & Increasing Revenue
- What Great Upselling Looks Like
- Upselling vs Suggestive Selling
- Upselling Moments in the Guest Journey
- Guest Signals: What to Listen For

Workplace practice

Use the lesson checklist in one realistic workplace scenario, then record what you checked, decided and escalated.

Quick completion check

- ☐ I reviewed the key points
- ☐ I practised the skill in one scenario
- ☐ I recorded one question for my trainer



Open the HCA lesson online
<https://hca-pro.com/academy/courses/fnb-service/?lang=en>

Study aid only. Follow the current HCA lesson, your property's approved SOPs, manufacturer instructions and applicable local authority requirements.

ملخص الدرس القابل للتنزيل * الدرس 12

البيع الإضافي والاقتراحي وزيادة الإيراد

خدمة المطاعم الاحترافية

نقاط التعلم الأساسية

- البيع الإضافي والاقتراح وزيادة الإيرادات
- كيف يبدو البيع الإضافي الممتاز؟
- البيع الإضافي مقابل البيع بالاقتراح
- لحظات البيع الإضافي داخل رحلة الضيف
- بيع المشروبات: أول فرصة للإيراد

التطبيق في مكان العمل

استخدم قائمة الدرس في موقف عملي واقعي، ثم دون ما راجعته والقرار الذي اتخذته وما سعدته.

مراجعة سريعة للإكمال

- ☐ راجعت النقاط الأساسية
- ☐ طبقت المهارة في موقف واحد
- ☐ دونت سؤالاً للمدرب

افتح درس أكاديمية HCA عبر الإنترنت
<https://hca-pro.com/academy/courses/fnb-service/?lang=en>



هذا ملخص للمذاكرة فقط. اتبع درس HCA الحالي وإجراءات منشأتك المعتمدة وتعليمات المصنع ومتطلبات الجهة المحلية المختصة.