



**GASTRONOMIE COACH  
ANDREAS MÖBIUS**

**Kontakt: +49 (0) 151 54972512**

---

## Das Verkaufsgespräch steht am Anfang



Machen Sie sich in jedem Fall klar, dass der Gast zu Ihnen kommt, um zu konsumieren! In einem Bekleidungsgeschäft probiert man etwas an und geht vielleicht ohne zu kaufen wieder – im Restaurant hingegen will man Geld ausgeben!

Nutzen Sie dieses Wissen! Fachwissen Sie sollten über das, was Sie verkaufen, gut informiert sein! Sie müssen z. B. die Speisekarte bestens kennen, inklusive aller Einzelkomponenten.

Steht auf Ihrer Karte ein besonderer Käse, sollten Sie auch etwas dazu sagen können. Nutzen Sie Ihr Fachwissen aber nicht belehrend, sondern unterstützend.

Verwenden Sie keine gastronomischen Fachbegriffe, die Ihr Gast vermutlich nicht kennt. Viele Gäste fragen aus Scham nicht nach, fühlen sich aber auch nicht wohl dabei. Halten Sie eventuell benötigte Unterlagen bereit (Bankettmappe, Menüauswahl, Hausprospekt) – das macht immer einen professionellen Eindruck.

Überzeugungskraft, reines Fachwissen reicht nicht aus... . Sie müssen es auch überzeugend rüberbringen.

Mit feinem Gespür und allgemeiner Menschenkenntnis kommen Sie dabei immer weiter. Wählen Sie die gleiche Sprachebene, wie Ihr Gegenüber. Versuchen Sie negative Gefühle („die Chemie stimmt vielleicht nicht“) zu unterdrücken.

Unterdrücken Sie ebenfalls Vorurteile und stecken Sie Ihren Gesprächspartner in keine Schublade. Körpersprache am Händedruck kann man viel erkennen (auch bei Ihnen) – er sollte angenehm fest und bestimmt sein. Suchen Sie stets Blickkontakt – das schafft Vertrauen.

Lächeln Sie herzlich (aber bitte kein „Dauergrinsen“) Achten Sie allgemein auf Ihre Mimik (Stirnrunzeln, Naserümpfen, Mundkräuseln, Augenbrauen heben)

Halten Sie die Hände ruhig und "fuchteln" Sie nicht damit herum, Achten Sie auf aufrechte Haltung beim Stehen und Sitzen, Wählen Sie das richtige Verhältnis zwischen Nähe und Distanz, Ihre Stimme sollte klar und deutlich sein, Sprechen Sie im richtigen Tempo, Wählen Sie die richtige Tonhöhe.

Ablauf eines möglichen Gesprächs Begrüßen Sie neu eintreffende Gäste, nehmen Sie die Garderobe ab, geleiten Sie den Gast an seinen Tisch Reichen Sie die Speisekarte und machen Sie auf Tagesangebote aufmerksam.

Nehmen Sie die Getränkebestellung entgegen, servieren Sie zügig, nehmen Sie weitere Bestellungen auf, erfragen Sie seine Wünsche. Sprechen Sie Empfehlungen aus und beraten Sie Stellen Sie offene Fragen: NICHT: "Darf es ein Aperitif sein?" SONDERN: "Als Aperitif empfehle ich Ihnen ..." NICHT: "Möchten Sie eine Vorspeise?" SONDERN: "Heute kann ich Ihnen als Vorspeise ... anbieten" NICHT: "Möchten Sie zum Essen etwas trinken?" SONDERN: "Zu Ihrem Essen passt besonders gut der ..." Fragen Sie beim Ausheben, ob alles in Ordnung war. Wählen Sie immer mal wieder andere Ausdrücke: Waren Sie zufrieden? Hat es Ihnen geschmeckt? War alles zu Ihrer Zufriedenheit? War alles nach Ihren Vorstellungen? Fragen Sie nach einer angemessenen Wartezeit nach Dessert als Dessert, kann ich heute besonders ... empfehlen, dass Pannacotta habe ich selbst schon gegessen. Das ist ein Traum. Vielleicht haben Sie noch Lust auf ein bisschen Käse? Bringen Sie dem Gast zügig auf Wunsch die Rechnung, danken Sie dem Gast für den Besuch, Bringen Sie Ihren Gästen ihre Garderobe, Verabschieden Sie Ihre Gäste herzlich und wünschen einen schönen Abend/Wochenende/Feiertag.

**Gastronomiecoach.Andreas-Möbius.de, Trainer Andreas Möbius**

<https://gastronomiecoach.andreas-moebius.de/>

Postanschrift: Bajuwarenstr. 5, 84543 Winhöring

Kontakt: Telefon: 0151 54972512, E-Mail: [gastronomiecoach@andreas-moebius.de](mailto:gastronomiecoach@andreas-moebius.de)

Vertreten durch: Geschäftsführer Andreas Möbius

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE106/252/10246