

LE CATALOGUE DES PRESTATIONS

Objectifs :

- ▶ identifier les différents les différentes parties d'un catalogue
- ▶ mettre en place un catalogue de prestations.
- ▶ diffuser l'information écrite en anglais

Le catalogue des prestations est un **document commercial** qui vise à présenter aux clients ses prestations

Ce catalogue peut se présenter sous différentes formes :

- des fiches recto - verso
- des dossiers (2 pages)
- un livret
- un site Internet interactif.

La présentation et le contenu de ce document commercial reste à l'appréciation du TOR. Cependant certaines parties paraissent essentielles car elles ont pour principal objectif d'informer les clients français et européens.

LES INFORMATIONS SUR LES PRESTATIONS

LES PRESTATIONS "MARIAGE"



le type de prestation :

- repas assis – banquet
- cocktail apéritif
- cocktail d'înatoire
- buffet debout
- buffet assis
- buffet à thème

les formules

présenter différentes lignes :

▶ le contenu de la prestation mets/boissons

▶ le nappage

- le modèle
- la couleur
- la matière : coton, lin

▶ les matériels

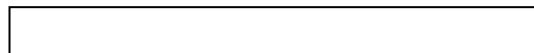
- le modèle : nom de la collection
- la gamme : argent, inox argenté, ...

▶ la décoration

- de la table
- du buffet

les prestations spécifiques : liées à la religion, à des régimes alimentaires

- ▶ casher
- ▶ ...



- **la dégustation en salle à manger** : elle permet aux clients de déguster un assortiment de mets sélectionnés. Précisez les conditions de vente.

- **les pertes ou casses** : préciser les conditions, facturation à la pièce, forfait par client, ...

- **les conditions de vente**

- prix exprimés en TTC
- conditions de réservation
- conditions d'annulation
- versement d'acompte : 50 % un mois avant
- règlement : 50% le jour même

LES PRESTATIONS ENTREPRISES

- **Le type de prestations**

- Cocktails
- Repas d'affaires
- Dîner de gala
- Open-bar
- Les pauses

- **les formules tout compris**

- **les animations culinaires** :

- prix par personne
- conditions de vente

- **les animations à thème**

- **les tarifs HT** : même si la facturation se fait en TTC

- **les conditions de vente**

- prix exprimés en HT
- conditions de réservation
- conditions d'annulation
- versement d'acompte : 30 à 50 %
- règlement : après la manifestation

LES COFFRET REPAS

- **les offres- les lignes**

- **les tarifs HT**

- **Les conditions de vente** :

- prix exprimés en HT
- conditions de réservation
- conditions d'annulation
- conditions de livraison : délais, retards, ...
- conditions de paiement



LES ARGUMENTS POUR VENDRE

Les mots vendent mais les photos montrent



| MARIAGES / PARTICULIER | ENTREPRISES |
|---|--|
| <p>Conserver le côté tradition, le côté terroir. Sécuriser le client, lui présenter honnêtement et simplement les différentes prestations. Evoquer le sur-mesure, l'unique, l'exceptionnel,</p> | <p>Innover, respecter les tendances Evoquer le sur-mesure, l'unique, ... Valoriser l'image de marque de l'entreprise</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> - jour d'exception - journée formidable - unique - inoubliable - personnalisé - adapté à votre choix - adapté à vos envies - rien que pour vous ... - en votre occasion ... - pour cette occasion ... | <ul style="list-style-type: none"> - l'expérience d'organisateur - l'efficacité de nos équipes - le respect du timing - des prestations sur mesure - très tendance - concept innovant - votre image de marque - la réussite de votre manifestation - spécialement pour vous - la marque de votre confiance |
| <ul style="list-style-type: none"> - des produits sélectionnés - des produits de premier choix - l'harmonie des saveurs - l'authenticité des saveurs - les arômes subtils des vins - une gamme de vins prestigieux - la finesse des arts de la table - une décoration en harmonie avec ... - une atmosphère chaleureuse/conviviale - une présentation des assiettes/ des tables/des buffets raffinées | |

La ligne Thé Vert de LARS TRAITEUR

Au service de votre image.

Présentation innovante et colorée pour une ligne de produits originaux et raffinés.
Pour des réceptions ou réunions événementielles ou simplement conviviales.

(Petit déjeuner, pauses, Repas de séminaire, Cocktail événementiel, cocktail déjeunatoire, buffet assis, dîner de gala).

Travail à faire

→ créer votre propre catalogue de prestations en utilisant un outil informatique. Présentation au choix, mais devront figurer la partie "mariages" et la partie "entreprises".

→ traduire sommairement votre catalogue en anglais.