## TERZA PARTE:

- Il Bon Ton con i clienti.

- Accoglienza: educazione stile vincente.
- I diversi tipi di cliente. Come non sbagliare a trattarli.
- Saper leggere il linguaggio non verbale del cliente.
- Comportamenti corretti nel servire il cliente e l'eleganza del gesto.
- Come rivolgersi al cliente.
- Rimostranze del cliente: saperle gestire.

- Stili di servizio e loro pregi e difetti.

- Dall'aperitivo alla seduta del cliente: dal servizio al tavolo all'aggiunta e rimozione dei coperti, con stile e Bon Ton.
- Servire il vino e lo champagne.
- Servire il caffè e i liquori.