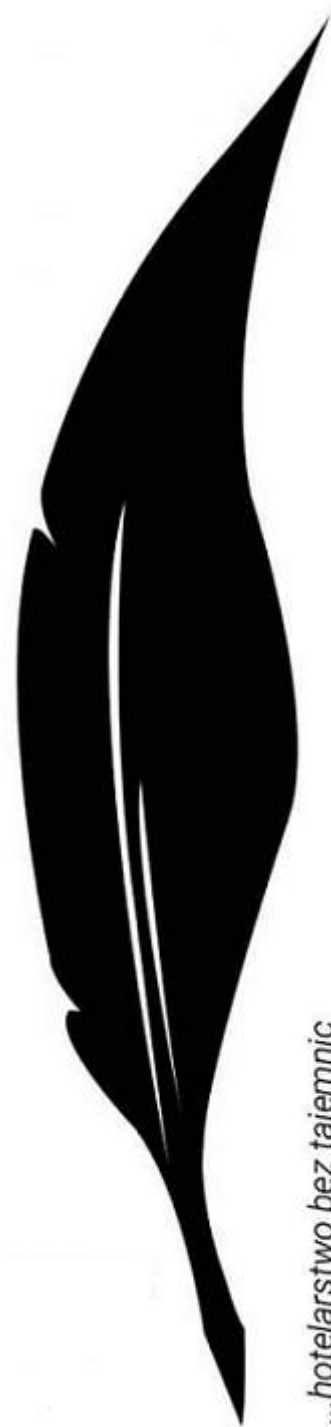


AKADEMIA LIDERÓW HOTELARSTWA

Część 3

Zarządzanie sprzedażą i marketingiem,
tworzenie konkurencyjnych produktów
i usług na współczesnym rynku.



...hotelarstwo bez tajemnic



CEL – zdobycie wiedzy i umiejętności dotyczących tworzenia oraz sprzedaży produktów i usług opartych na wartościach i korzyściach dla gości

CZAS TRWANIA – 2 dni

ZAKRES TEMATYCZNY:

1. Jak tworzyć i utrzymywać jakość usług hotelowych?
2. Jak i po co dokonywać segmentacji klientów?
3. Oczekiwania gości w współczesnym świecie.
4. Jak kreować konkurencyjny, rynkowy produkt oparty na wartościach kierowanych do poszczególnych segmentów klientów?
5. Jakie są motywy zakupowe i łańcuch korzyści?
6. Dlaczego rola personelu jest tak ważna w tworzeniu i sprzedaży produktu?
7. Czemu służy marketing wewnętrzny?
8. Jak tworzyć i kalkulować oferty by nie ponosić straty na sprzedaży?
9. Jak wykorzystywać kalendarza cen?
10. Jak tworzyć pakiety pobytowe?
11. Marketing mix – 4P/4C vs 7P/7C
12. Jak dobrać właściwe kanały promocji i sprzedaży?
13. Jak w pełni korzystać z nowoczesnych narzędzi marketingu internetowego (OTA, SEM, Social Media, Buzz Marketing, Google Analytics, Growth Hacking etc.)?
14. Jak przygotować właściwi budżet i plan marketingowy?
15. Jak budować strategię marketingową dla obiektu hotelowego?

WARUNKI UCZESTNICTWA:

Oferta cenowa dla uczestników szkoleń Akademii Liderów Hotelarstwa:

- 1 dzień szkolenia - 770 zł od osoby,
- cały program (10 dni intensywnych zajęć) - 6 900 zł od osoby

Ceny specjalne

- 10% rabatu za drugą osobę z tego samego hotelu – 690 zł/6 210 zł
- 20% rabatu za trzecią osobę z tego samego hotelu – 610 zł/5 520 zł
- 30% rabatu za każdą kolejną osobę z tego samego hotelu
- 540 zł/4 830 zł

Podane ceny są cenami netto.



Cena zawiera:

- uczestnictwo w wybranych przez siebie zajęciach (jeden moduł to minimum 16 godzin zajęć)
- 100% merytorycznej i praktycznej wiedzy
- materiały szkoleniowe i przerwy kawowe