

MODUŁ III

Zarządzanie sprzedażą i marketingiem, tworzenie konkurencyjnych produktów i usług

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. Jak kreować konkurencyjny, rynkowy produkt oparty na wartościach kierowanych do poszczególnych segmentów klientów?
4. Jakie są motywy zakupowe i łańcuch korzyści?
5. Dlaczego rola personelu jest tak ważna w tworzeniu i sprzedaży produktu?
6. Czemu służy marketing wewnętrzny?
7. Jak tworzyć i kalkulować oferty by nie ponosić straty na sprzedaży?
8. Jak wykorzystywać kalendarz cen?
9. Jak tworzyć pakiety pobytowe?
10. Jak dobrać właściwe kanały promocji i sprzedaży?
11. Jak w pełni korzystać z nowoczesnych narzędzi marketingu internetowego (OTA, SEM, Social Media, Buzz Marketing, Google Analytics, Growth Hacking etc.)?
12. Jak przygotować właściwi budżet i plan marketingowy?
13. Jak budować strategię marketingową dla obiektu hotelowego?

Oferta cenowa dla uczestników szkoleń Alchemia Szefa:

- 1 dzień szkolenia - **770 zł od osoby,**
- cały program (8 dni intensywnych zajęć) - **5 970 zł od osoby**

Oferta specjalna

- 10% rabatu za drugą osobę z tego samego hotelu – **690 zł/5 370 zł**
- 20% rabatu za trzecią osobę z tego samego hotelu – **610 zł/4 770 zł**
- 30% rabatu za każdą kolejną osobę z tego samego hotelu - **540 zł/4 180 zł**

Podane ceny są cenami netto.

Cena zawiera:

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