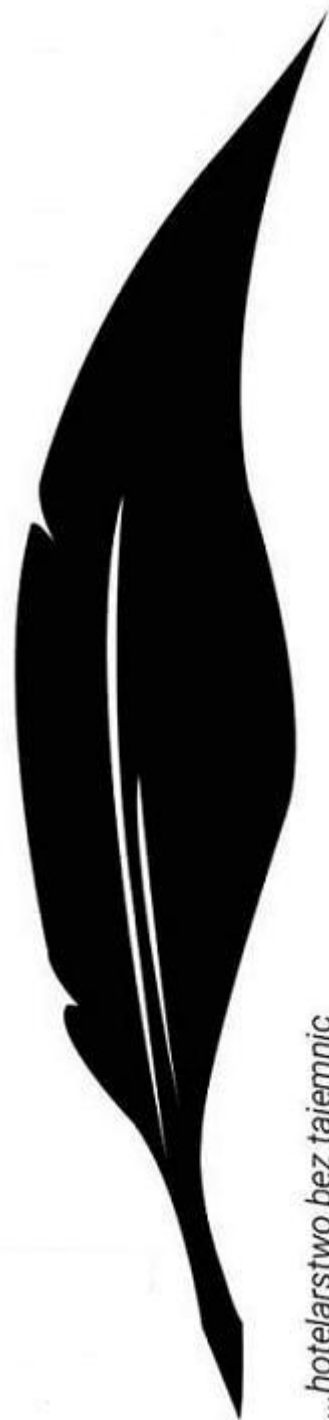


WARSZTATY LIDERÓW HOTELARSTWA

**Współczesny marketing
i skuteczna sprzedaż.**
Tworzenie konkurencyjnych
produktów i usług.



...hotelarstwo bez tajemnic

Największą tajemnicą sukcesu w tworzeniu przyciągających ofert jest tworzenie ich przez cały zespół.

Jak dobrać słowa, żeby wyrazić przeżycia, doświadczenia, samopoczucie Gościa?

Jak nauczyć tego cały zespół i sprawić, by przyciąganie Gości było łatwe?

Jak zatrzymać Gościa przy sobie?

To jest zadanie dla każdego działu. Dzięki temu obsługa Gościa będzie łatwiejsza.

CEL SZKOLENIA – celem szkolenia jest nabycie praktycznej wiedzy dotyczącej tworzenia przyciągających ofert, sposobu tworzenia ofert i ich opłacalności, a także skutecznego korzystania z narzędzi służących do przyciągania Gości przez cały zespół kierowniczy

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. Cemu służy marketing wewnętrzny?
7. Jak tworzyć i kalkulować oferty by nie ponosić straty na sprzedaży?
8. Jak wykorzystywać kalendarza cen?
9. Jak tworzyć pakiety pobytowe?
10. Jak dobrać właściwe kanały promocji i sprzedaży?
11. Marketing mix – 4P/4C vs 7P/7C
12. Jak przygotować właściwi budżet i plan marketingowy?
13. Jak budować strategię marketingową dla obiektu hotelowego?

Ponadto na szkoleniu dowiesz się:

- Czym się różni pozyskiwanie Gości od przyciągania gości
- Jak tworzyć oferty przy pomocy wiedzy od Gości
- Jak współpracować w zespole podczas tworzenia ofert
- Jak zapewnić firmie powrót Gości poprzez serwis posprzedażowy

CO WYNIESIESZ ZE SZKOLENIA?

- wiedzę o tym co kupuje, a czego nie kupuje Gość
- sprawdzone metody przyciągania Gości określonymi słowami
- metodę tworzenia ofert w zespole
- wiedzę jak dotrzymywać obietnic zawartych w ofercie

JAKIE ZASPOKOISZ POTRZEBY?

- spokoju w tworzeniu ofert
- pewności że komunikujesz Gościowi to, co jest dla niego ważne
- nawiązania dobrych relacji z Gośćmi
- zaangażowania zespołu w realizację i obsługę pobytową Gości

TRENERZY

Robert WĘGLARZ i Andrzej KOWALCZYK

Powody dzięki, którym można nam zaufać:

- osobiste doświadczenia biznesowe,
- doświadczenie operacyjne na wielu stanowiskach w hotelarstwie,
- setki zadowolonych współpracowników,
- tysiące godzin pracy zawodowej,
- tysiące godzin pracy trenerskiej,
- wiele tysięcy uczestników szkoleń i warsztatów,
- wyszliśmy z kilku kryzysów biznesowych i osobistych
- nasza książka „Menadżernik Lidera” ma wspaniałe recenzje

Co nas wyróżnia:

- jesteśmy prawi i prawdziwi,
- nie jesteśmy „gwiazdami” i „szołmenami”
- praktyka na wielu stanowiskach pracy – nie tylko dyrektorskich
- łączymy twarde i miękkie narzędzia
- poczucie humoru połączone ze szczerością i realizmem
- rozbijamy stereotypy i łamiemy schematy



Robert WĘGLARZ - doświadczony hotelarz i skuteczny menadżer. Ma za sobą ponad 30 lat aktywnej, udokumentowanej i popartej sukcesami operacyjnej pracy w branży hotelarskiej - był kelnerem, kucharzem, barmanem, kierownikiem restauracji, portierem, recepcjonistą, shift menadżerem, dyrektorem hotelu i wreszcie prezesem zarządu spółki hotelowej.

Pracował między innymi w hotelach sieci Intercontinental (IHC), Holiday Inn, Forum, Accor (Ibis i Sofitel), Malinowych Hotelach, kilku obiektach prywatnych, a także Spółce Interferie S.A. Od przeszło 15 lat jest również trenerem i doradcą branżowym.

Autor wielu publikacji w pismach branżowych (Hotelarz, Hospitality, SPA Inspiration, Poradnik Inwestora, Świat Hoteli) oraz wystąpień i referatów na konferencjach naukowych.

Ukończył Technikum Gastronomiczne oraz Akademię Ekonomiczną w Krakowie na Wydziale Ekonomii i kierunku Zarządzanie Finansami Przedsiębiorstw, oraz studia doktoranckie na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu na Wydziale Ekonomii, Zarządzania i Turystyki. Na co dzień zajmuje się doradztwem operacyjnym, restrukturyzacją operacyjną i szkoleniami zawodowymi.



Andrzej KOWALCZYK - wieloletni menadżer w branży uzdrowiskowej z ponad 20 letnim stażem.

Był prezesem Spółki Uzdrowisko Rabka S.A, i członkiem zarządu w Uzdrowisku Szczawnica S.A. Jest autorem metody szkoleniowej pod nazwą KOŁO JAKOŚCI BIZNESU®.

Był trenerem w zakresie jakości usług medycznych i zarządzania przez jakość w Małopolskim Instytucie Samorządu Terytorialnego i Administracji w Krakowie. Był również wykładowcą w zakresie organizacji i zarządzania w Wyższej Szkole Edukacji Zdrowotnej w Łodzi.

W ramach projektu doskonalenia zawodowego pt.: „Mistrzowie Hotelarstwa” był trenerem i ekspertem w zakresie tworzenia produktu turystycznego.

Ukończył Profesjonalną Szkołę Biznesu w Krakowie oraz Akademię Ekonomiczną w Krakowie. Na co dzień zajmuje się doradztwem w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej oraz szkoleniami personelu i kadry zarządzającej ze szczególnym uwzględnieniem budowania relacji, motywacji i zarządzania personelem.

Razem autorzy książki „Menadżernik Lidera” oraz e-booka „Menadżernik Motywacji”, a także kursu „Tworzenie wartości(owych ofert)”