


# *Sprzedaż i marketing*



*Jak tworzyć i sprzedawać  
oferty, żeby goście  
chcieli je kupować?*

Robert WĘGLARZ  
Andrzej KOWALCZYK

**JAK sobie radzić w czasach kiedy:**

- na rynku jest duża konkurencja i trzeba się wyróżnić,
- goście mogą porównywać oferty w wyszukiwarkach,
- wszyscy szukają wysokiej jakości i niskiej ceny,
- brakuje pieniędzy na reklamę,
- każda strona internetowa wygląda prawie tak samo

**NA co trzeba koniecznie zwracać uwagę:**

- na słowa jakich używają pracownicy podczas rozmów sprzedażowych,
- na szczegółowe poznanie i zrozumienie potrzeb gości,
- na wartości jakie komunikuje Wasza oferta,
- co gość z tego będzie miał, że kupi właśnie u Was
- na sposób komunikowania oferty
- na sposób prowadzenia rozmów sprzedażowych np.: telefonicznych

**JAK to zrobić?**

Wziąć udział w szkoleniu z zakresu **tworzenia i sprzedaży ofert**

**CEL SZKOLENIA** – celem szkolenia jest nabycie praktycznej wiedzy dotyczącej tworzenia przyciągających ofert, i ich opłacalności i sprzedaży, a także skutecznego korzystania z narzędzi służących do przyciągania Gości

**ZAKRES TEMATYCZNY:**

1. Jak kreować konkurencyjny, rynkowy produkt oparty na wartościach kierowanych do poszczególnych segmentów klientów?
2. Jak sprzedawać nowy produkt nowym klientom w nowych czasach?
3. Jak budować przewagę rynkową?
4. Na czym polega ewolucja marketingu od 1.0 do 5.0
5. Jakie są motywy zakupowe gości i jak wygląda ich 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 tworzyć pakiety?
10. Jakich słów używać, a jakich unikać przy tworzeniu i komunikowaniu ofert
11. Najczęstsze błędy przy tworzeniu ofert – przyczyny i konsekwencje
12. Jak dobrać właściwe kanały promocji i sprzedaży?
13. Marketing mix – 4P/4C vs 7P/7C i 8P
14. Dlaczego oferty trzeba tworzyć w całym zespole, a nie tylko w dziale marketingu
15. Jak działać przed przyjazdem gościa, w trakcie pobytu i po powrocie, żeby zapewnić skuteczność działań sprzedażowych
16. Jak dbanie o opinię wpłynie na skuteczność sprzedażową ofert

**Ponadto na szkoleniu dowiesz się:**

- Czym się różni pozyskiwanie Gości od przyciągania Gości
- Jak tworzyć oferty przy pomocy Gości
- Jak współpracować w zespole podczas tworzenia ofert
- Jak zapewnić firmie powrót Gości poprzez serwis posprzedażowy
- Co naprawdę oznacza zarządzanie przyjemnością pobytu
- Jak unikać (kosztownych) reklamacji

**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 skutecznie sprzedawać swoje oferty

**JAKIE ZASPOKOISZ POTRZEBY?**

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