

Sprzedaż usług hotelowych



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

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 to, co i jak komunikuje Wasza oferta,
- do kogo tak naprawdę skierowana jest Wasza oferta,
- co gość z tego będzie miał, że kupi właśnie u Was

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. Jakie są motywy zakupowe i łańcuch korzyści?
5. Dlaczego rola personelu jest tak ważna w tworzeniu i sprzedaży produktu?
6. Jak tworzyć i kalkulować oferty by nie ponosić straty na sprzedaży?
7. Jak tworzyć pakiety?
8. Czego poszukuje współczesny gość hotelowy?
9. Jaki powinien być produkt w gospodarce doświadczeń?
10. Marketing mix – 4P/4C vs 7P/7C

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
- wiedze 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