



HOTELE PLUS

Skuteczne pozyskiwanie i zarządzanie lojalnością klientów biznesowych

Kraków 8-9.05.2017 r.

DLA KOGO ?

Szkolenie dedykowane jest właścicielom hoteli, osobom zarządzającym jak i pracownikom działów marketingu i sprzedaży.

CZAS TRWANIA I SPECYFIKA ZAJĘĆ:

Szkolenie warsztatowe prowadzone w formie interaktywnej z wykorzystaniem następujących narzędzi komunikacji:

- wykład,
- dyskusja moderowana,
- ćwiczenia warsztatowe,
- prezentacja studiów przypadku,
- sesje pytań i odpowiedzi

**Praktycznie i merytoryczne w 100 % szkolenie.
Gwarancja satysfakcji albo zwrot pieniędzy***

ZAKRES SZKOLENIA:

- Dostosowanie oferty do potrzeb poszczególnych segmentów czyli jak przygotować ofertę skierowaną do organizatora szkoleń, a jak do organizatora konferencji
- Kluczowe elementy oferty handlowej - najbardziej poszukiwane udogodnienia dla klientów szkoleniowych, konferencyjnych, eventowych
- Proces podejmowania decyzji zakupowych przez klientów (gdzie klienci poszukują informacji o naszym obiekcie?)
- Jak dotrzeć do naszych potencjalnych klientów biznesowych?
- Podstawowe etapy prowadzenia procesu sprzedażowego z klientem
- Budowanie bazy kontrahentów i prowadzenie polityki handlowej (zakres obowiązków działu sprzedaży lub osób pełniących funkcje sprzedażowe; budowanie i dbałość o bazę kontrahentów oraz opracowywanie celów handlowych dla pracowników /plany tygodniowe, miesięczne i roczne/
- Strategia sprzedaży telefonicznej (ocena skuteczności prowadzonych obecnie rozmów telefonicznych, analiza najczęściej popełnianych błędów, sposoby prezentacji oferty obiektu poprzez kanał telefoniczny)
- Prowadzenie komunikacji e-mailowej (ocena prowadzonej korespondencji e-mailowej, analiza ewentualnych błędów i wskazanie obszarów do ulepszeń)
- Podstawowe techniki negocjacyjne (techniki stosowane na początku negocjacji oraz podczas procesu negocjacyjnego czyli o przepuszczaniu martwych krów, skubaniu, szokowaniu ofertą)

- Skuteczne umawianie spotkań bezpośrednich (wskazanie najczęstszych obiekcji klientów przed spotkaniem)
- Obrona oferty i ceny (kwestionowanie kalkulacji przez klientów i techniki prezentacji ceny wpływające na jej utrzymanie lub podniesienie)

TRENER: Dagmara Plata - Alf

Pasjonatka marketingu i zarządzania, związana od ponad 14 lat z branżą HoReCa. CEO w firmie Hotel Media Group specjalizującej się w doradztwie i prowadzeniu działań marketingowych dla prestiżowych hoteli i restauracji. Jest autorką licznych artykułów z zakresu marketingu oraz zarządzania. Regularnie publikuje w magazynach Biznes Restauracje & Catering oraz Biznes Hotel. Realizuje swoją pasję i dzieli się wiedzą także podczas wykładów akademickich (m.in. na Akademii Leona Koźmińskiego, czy też Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie). Absolwentka studiów doktoranckich na Akademii Leona Koźmińskiego oraz MBA na University of Bedfordshire. Prowadzi swojego bloga dagmaraplataalf.pl. Ekspert branżowy w Hotelach PLUS.

TERMIN I MIEJSCE SZKOLENIA: odbędzie się w dniach **08-09.04.2017 r. w Krakowie**

CENA: 1550 zł netto (dla obiektów należących do sieci Hotele PLUS – specjalna zniżka)
Koszt obejmuje 2 – dniowe praktyczne szkolenie, materiały szkoleniowe, poczęstunek w przerwach kawowych, obiad, certyfikat ukończenia szkolenia.

Zasady dot. organizacji:

1. Wpłać należy dokonać na konto mBank 61 1140 2004 0000 3802 7502 9375 podając w tytule płatności nazwę obiektu i imię i nazwisko uczestnika oraz lokalizację szkolenia.
2. Osoby, które zgłosiły udział a nie wezmą udziału w szkoleniu, zostaną obciążone pełnymi kosztami uczestnictwa na podstawie wystawionej im faktury.
3. Zamiast zgłoszonej osoby w szkoleniu może wziąć udział inny przedstawiciel firmy (należy o tym fakcie poinformować organizatora szkolenia).
4. W przypadku wyczerpania miejsc lub odwołania szkolenia, kwota wpłacona na konto Organizatora zostanie zwrócona w ciągu 7 dni od planowanej daty szkolenia.
5. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie szkolenia.
6. Ilość miejsc na szkoleniu jest ograniczona.

Informacje i zgłoszenia:

tel. (048) 690 623 247

e-mail: kontakt@hoteleplus.pl

***Skuteczne pozyskiwanie i
zarządzanie lojalnością klientów
biznesowych***

*W przypadku średniej oceny uczestników jakości szkolenia na podstawie wypełnionych ankiet na poziomie 2 lub niższym (w skali 1-5) Organizator zwraca Wszystkim którzy wypełnili ankiety koszty szkolenia.

Hotele i Gastronomia PLUS Sp. z o.o. / Plac Kilińskiego 2; 35-005 Rzeszów / KRS 0000490530/ REGON 181058223/ NIP: 5170364608

www.hoteleplus.pl / e-mail: biuro@hoteleplus.pl