



GoHotel

Roman Gołębiowski
Radosław Kuciapiński

Oferta szkoleniowa dla hoteli

ROMAN GOŁĘBIOWSKI

roman.golebiowski@gohotel.com.pl
+48 502 198 044

RADOSŁAW KUCIAPÍŃSKI

radoslaw.kuciapinski@gohotel.com.pl
+48 609 502 383

SZKOLENIA, KTÓRE REALNIE PODNOSZĄ SKUTECZNOŚĆ ZESPOŁU

- Szkolenia stacjonarne – intensywny 1 dzień lub 1,5 dnia pełne praktyki
- Interaktywna praca w grupach – uczysz się przez działanie, nie przez teorię
- Wysoki poziom zaangażowania uczestników – zero nudy, maksimum efektów
- Realne case studies z codziennej pracy – uczysz się na prawdziwych sytuacjach
- Szkolenia prowadzone przez praktyków hotelarstwa – ekspertów z wieloletnim doświadczeniem w obszarze recepcji i sprzedaży
- Program szkoleń jest elastyczny – każdy temat dopasowujemy do realnych potrzeb Twojego zespołu i aktualnych wyzwań.





Jesteśmy związani z hotelarstwem od 30 lat.

Obecnie jako praktycy hotelarstwa współpracujemy z Klientami sprzedając usługi hotelarskie.

Od 4 lat prowadzimy regularne szkolenia dla pracowników recepcji i hotelowych działów sprzedaży w zakresie współpracy z Gościem i Klientem.

Swoją wiedzą i doświadczeniem dzielimy się również ze studentami kilku uczelni akademickich.



PROAKTYWNY RECEPCJONISTA - SPRZEDAŻ DLA RECEPCJI

Na Szkoleniu zostaną omówione następujące zagadnienia:

- jak ważny jest dla mnie Zespół, w którym pracuję
- jak silną mam identyfikację z Hotelem
- dlaczego warto znać swoją konkurencję
- znajomość moich ofert dla Gości
- co jest ważne przy sprzedaży usługi hotelarskiej
- rozmowa telefoniczna z Klientem
- zagadnienia dotyczące negocjacji
- kontakt z trudnym Gościem, rozwiązywanie sytuacji
- Up-Selling, Cross-Selling
- jak skutecznie przekonać Klienta, aby dokonał rezerwacji bezpośrednio w Hotelu
- bezpośrednie spotkanie z Klientem w Hotelu – umówione lub niespodziewane
- prezentacja Hotelu Klientowi
- personalizacja pobytu Gościa



KOMPLEKSOWA ŚCIEŻKA WSPÓŁPRACY Z KLIENTEM

Na Szkoleniu zostaną omówione
następujące zagadnienia:

- cała ścieżka współpracy z Klientem, od momentu nawiązania pierwszego kontaktu, poprzez kontraktację, podpisanie umowy, realizacja wydarzenia, co dalej?
- jak zbudować i zadbać o prawidłowe relacje z Klientem
- kontakt z Klientem - bezpośredni, telefoniczny czy może online
- spotkanie z Klientem – w Hotelu lub u Klienta, jak się do niego przygotować
- czym różni się współpraca CORPO oraz współpracy MICE
- przygotowanie propozycji cenowej – zachęcającej dla Klienta i korzystnej dla nas
- negocjacje cenowe i nie tylko
- posprzedażowa animacja Klienta
- jak efektywnie współpracować z Klientem, aby realizować ustalony budżet



PROAKTYWNY SPRZEDAWCA - SPRZEDAŻ USŁUG HOTELARSKICH

Na Szkoleniu zostaną omówione następujące zagadnienia:

- w jaki sposób pozyskać nowego Klienta
- dlaczego Zespół, w którym pracuję jest często warunkiem sukcesu
- czym charakteryzuje się skuteczna sprzedaż
- jak skutecznie umówić spotkanie handlowe
- w jaki sposób dobrze przygotować się do spotkania z Klientem



- jak budować i utrzymywać dobrą relację z Klientem
- jak zachowuje się kupujący
- dlaczego warto eksponować Klientowi korzyści naszej usługi
- jak budować dobry klimat rozmowy podczas spotkania z Klientem
- dlaczego komunikacja jest tak ważna w kontakcie z drugim człowiekiem
- czy cena to jedyny argument wyboru naszej oferty
- jak radzić sobie z trudnym Klientem podczas spotkania

PROAKTYWNY SPRZEDAWCA W SIECI HOTELOWEJ

Na szkoleniu zostaną omówione następujące zagadnienia:

- charakterystyka funkcjonowania sieci hotelowej
- specyfika pracy sprzedawcy w strukturze sieci hoteli
- dlaczego warto mieć w portfolio swoich usług większą ilość hoteli
- kiedy Klienci doceniają możliwość wyboru
- wyzwania w sprzedaży większej ilości hoteli
- jak współpracować z hotelowymi działami sprzedaży i nie tylko, aby wspólnie osiągnąć zamierzony cel
- kto ma rację, sprzedawca hotelowy czy sieciowy
- na ile znajomość moich hoteli pomaga w ich sprzedaży
- jakie trudności mogą spotkać i jak sobie z nimi radzić przy sprzedaży większej ilości hoteli
- skuteczna sprzedaż – na czym polega, co oznacza
- jak pozyskać nowego Klienta dla sieci
- wizyta handlowa – przygotowanie, dobre poprowadzenie rozmowy
- jak dopasować ofertę do potrzeb Klienta, mając do dyspozycji kilka hoteli
- jak zbudować i utrzymać dobrą relację z Klientem
- jak zostać Ambasadorem reprezentowanej sieci hotelowej



NEGOCJACJE W USŁUGACH HOTELARSKICH

Na szkoleniu zostaną omówione następujące zagadnienia:

- czy warto negocjować
- jak dobrze przygotować się do negocjacji
- kiedy negocjować, a kiedy nie
- etapy negocjacji
- jakimi sposobami przekonać drugą stronę do swojej oferty
- jak odpowiednio dobrać argumenty do obrony swojej oferty
- jak reagować na przedstawione wątpliwości przez naszego rozmówcę
- jak radzić sobie z ustępstwami podczas negocjacji
- techniki negocjacji
- style i strategie negocjacyjne
- jakim jestem typem negocjatora
- czy i kiedy warto powiedzieć w negocjacjach NIE



ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY!