

# ВЫГОДНЫЙ ДОГОВОР НА ГРУППЫ И МЕРОПРИЯТИЯ. СЕКРЕТЫ ПРОВЕДЕНИЯ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ



© relif

*как увеличить количество заключенных сделок в результате проведенных переговоров и и заключать выгодные для отеля сделки, не сводя их лишь к предоставлению скидок*



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- менеджеры по продажам
- менеджеры по работе с группами
- менеджеры по организации мероприятий
- координаторы по группам и мероприятиям
- все, кто вовлечен в процесс переговоров по проживанию групп и проведению мероприятий



## ФОРМАТ

Группа не более 15 человек



## ДЛИТЕЛЬНОСТЬ МОДУЛЯ

≈ 8-9 академических часов



## ИНСТРУМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

3 инструмента для эффективной подготовки и проведения переговоров

## КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- ◆ Низкое количество заключаемых сделок
- ◆ Сведение переговоров к предоставлению скидок
- ◆ Низкая доходность заключенных сделок
- ◆ Финансовые потери отеля в результате необоснованных уступок и заключение невыгодных сделок
- ◆ Низкая конвертация запросов на проживание групп и проведение мероприятий в реальный бизнес

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

- ⇒ Проблемы, с проведением переговоров и заключением договора на группы и мероприятия
- ⇒ Договор, основные понятия и определения
- ⇒ Договор – инструмент создания долговременных отношений с клиентом
- ⇒ Риски со стороны отеля и клиента, как их минимизировать
- ⇒ Процесс стоящий за успешными переговорами
- ⇒ Подходы к проведению переговоров. Гарвардский метод принципиальных переговоров.
- ⇒ Учимся на ошибках - анализ проведенных переговоров и заключенных сделок

## РЕЗУЛЬТАТ

После программы обучения участники **смогут:**

- ◆ увеличить количество заключаемых сделок
- ◆ уверенно и аргументированно проводить переговоры по проживанию групп и проведению мероприятий в отеле
- ◆ укреплять отношения с клиентом, проводя даже сложные переговоры
- ◆ аргументированно говорить «нет»
- ◆ повысить доходность заключенных в результате переговоров сделок