








## Однодневные программы обучения

(длительность 8-9 академических часов)

№ п/п	Название	Изображение	Категория	Описание	Формат проведения
1	Система эффективности		Общее	Программа о том, как добиваться лучших результатов, используя систему эффективности, о компонентах системы и о том, как их использовать в своей работе	очно, онлайн
2	Эффективный поиск нового бизнеса		Развитие бизнеса	Программа о том, как организовать и систематизировать процесс поиска нового бизнеса и сделать его регулярным, воспроизводимым, менее трудоемким и более эффективным	очно, онлайн
3	Первый контакт с потенциальным клиентом. Как увеличить шансы на успех		Развитие бизнеса	Программа о том, как преодолеть негативное отношение к холодным звонкам, сократить количество отказов и повысить эффективность первой коммуникации с потенциальными клиентами	очно, онлайн
4	Нетворкинг или связи решают все!		Развитие бизнеса	Программа о том, как эффективно пользоваться возможностями индустрии гостеприимства для того, чтобы создать сеть бизнес-контактов, выстроить долговременные и взаимовыгодные отношения и стать более успешным	очно, онлайн
5	РАБОТА С ВХОДЯЩИМИ ЗАПРОСАМИ: как повысить эффективность, отвечая на запросы		Мастерство продаж	Программа о том, как повысить эффективность работы с входящими запросами на проживание групп и проведение мероприятий, а также увеличить их конвертацию в реальный бизнес за счет предложения, имеющего ценность для клиента	очно, онлайн
6	ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОТЕЛЯ: как производить позитивное впечатление и быть убедительным		Мастерство продаж	Программа о том, как делать презентацию таким образом, чтобы клиент не только запомнил вас и ваш отель, но и выбирал его среди конкурентов	очно
7	ВЫГОДНЫЙ ДОГОВОР: секреты проведения переговоров по заключению договора на проживание групп и проведение мероприятий		Мастерство продаж	Программа о том, как эффективно проводить переговоры и заключать выгодные сделки по группам и мероприятиям в отеле	очно, онлайн
8	ПОДГОТОВКА К ВСТРЕЧЕ С КЛИЕНТОМ: что нужно знать и делать, чтобы первая встреча не стала последней		Продажи и Развитие бизнеса	Программа о том, как эффективно подготовиться к предстоящей встрече с потенциальным клиентом, чтобы она стала началом длительных и взаимовыгодных отношений	очно, онлайн
9	ВСТРЕЧА С КЛИЕНТОМ: как эффективно провести и получить результат		Продажи и Развитие бизнеса	Программа о том, как перестать тратить драгоценное время и энергию на встречи без результата, как сделать так, чтобы каждая встреча приближала вас к совершению продажи	очно
10	ОТ ОШИБОК ДО ИНСАЙТОВ: как увеличить конверсию встреч в заключенные сделки		Мастерство продаж	Программа о том, как менеджеру по продажам научиться анализировать проведенные встречи и использовать полученные инсайты и выводы для повышения своего профессионального уровня и увеличения эффективности работы	очно, онлайн
11	Работа с существующими клиентами		Мастерство продаж	Программа о том, как увеличить объемы продаж от существующих клиентов, как правильно и эффективно выстроить работу по их удержанию и развитию	очно
12	Искусство переговоров		Мастерство продаж	Программа о том, как научиться не сводить общение с клиентом к обсуждению цены, как заключать более выгодные сделки и выстраивать долговременные и взаимовыгодные партнерские отношения, используя профессиональные навыки ведения переговоров	очно
13	Цикл продаж как бизнес процесс		Управление продажами	Программа о том, как выстроить эффективную систему продаж в отеле, как с помощью бизнес-процесса увеличить объемы продаж и выручку	очно, онлайн
14	Основы управления потоками выручки в отеле		Управление доходами	Программа о том, как создать систему управления доходами в отеле с нуля и эффективно управлять ею	очно

## Однодневные программы обучения

(длительность 8-9 академических часов)

№ п/п	Название	Изображение	Категория	Описание	Формат проведения
15	Сегментация		Управление продажами, управление выручкой	Программа об особенностях сегментации в гостиничной индустрии и о том, как создать оптимальную сегментацию для вашего отеля и с ее помощью увеличивать эффективность продаж	очно, онлайн
16	Прогнозирование в отеле		Управление продажами, управление выручкой	Программа о том, как научиться делать прогноз и сделать прогнозирование инструментом повышения выручки в отеле	очно, онлайн
17	Управление спросом в отеле		Управление выручкой	Программа о том, как перестать терять выручку и начать управлять спросом в отеле	очно, онлайн
18	МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ: три уровня анализа, необходимых в отеле для успеха бизнеса		Управление продажами	Программа о том, как правильно провести анализа рынка и бизнеса отеля, чтобы получить необходимую информацию для разработки эффективной стратегии продаж отеля	очно, онлайн
19	Телефонные продажи или как превратить собеседника в клиента		Мастерство продаж	Программа о тонкостях и нюансах общения по телефону, и о том, какие факторы влияют на увеличение продаж по телефону	очно, онлайн
20	Что хотят клиенты или как стать инженером ценности и научиться создавать уникальные предложения		Мастерство продаж	Программа о том, как понять, что именно хочет клиент, научиться создавать ценность для клиента и увеличить конвертацию бизнес-возможности в реальный бизнес для отеля	очно
21	Ценообразование в отеле. Как превратить ценовую политику в инструмент повышения эффективности продаж		Управление продажами, управление выручкой	Программа об особенностях ценообразования в отеле и о том, как построить систему цен, соответствующую вашим бизнес-потребностям и позволяющую увеличивать выручку	очно
22	Искусство и наука продавать		Мастерство продаж	Программа о роли отдела продаж в отеле и о том, какими знаниями, умениями и навыками должен обладать современный менеджер по продажам	очно
23	Особенности работы с корпоративным сегментом		Мастерство продаж	Программа об особенностях работы с корпоративным сегментом индивидуальных бронирований (корпоративные договоры)	очно
24	Особенности работы с майс сегментом		Мастерство продаж	Программа об особенностях работы с сегментом корпоративных групп	очно
25	Особенности работы с туристическим сегментом		Мастерство продаж	Программа об особенностях работы с туристическим рынком (индивидуальным и групповым)	очно
26	Работа с возражениями		Мастерство продаж	Программа о том, как уверенно работать с возражениями клиентов и как сделать так, чтобы их было меньше	очно
27	Клиенты на всю жизнь или как повысить лояльность клиентов		Мастерство продаж	Программа о стратегии фокусирования на клиенте, направленной на формирование доверия клиента с целью построения с ним долговременных и взаимовыгодных отношений	очно

## Двухдневные курсы

(длительность 17-19 академических часов)

№ п/п	Название	Изображение	Категория	Описание	Формат проведения
1	Эффективный поиск и привлечение нового бизнеса		Развитие бизнеса	Курс для менеджеров по продажам и менеджеров по развитию бизнеса, нацеленный на расширение базы потенциальных клиентов, увеличение количества генерируемых бизнес-возможностей, построение и интегрирование в систему продаж воспроизводимого и эффективного процесса поиска и привлечения нового бизнеса	очно, онлайн
2	Эффективная работа с входящими запросами		Мастерство продаж	Курс обучения для менеджеров, работающих с входящими запросами на проживание групп и проведение мероприятий в отеле, помогающий сэкономить время при ответе на запрос, решить проблемы низкой конверсии входящих запросов в реальный бизнес и увеличить доходность бизнеса	очно
3	ВСТРЕЧА С КЛИЕНТОМ: как подготовиться, провести и получить результат		Мастерство продаж	Курс для менеджеров по продажам, проводящих встречи с клиентами, позволяющий повысить конверсию встреч в реальный бизнес, сократить длинный цикл продажи, избежать повторяющиеся ошибки в поведении менеджеров, снижающих их эффективность	очно
4	Маркетинг планг		Управление продажами	Курс обучения для менеджеров и руководителей отдела продаж и маркетинга о том, как разработать реализуемый маркетинг план, как при выполнении бюджета не надеяться на удачу, а взять инициативу в свои руки, научиться ставить реалистичные цели, разрабатывать стратегию и тактику их достижения, а также контролировать продвижение к успеху	очно, онлайн
5	ОСНОВЫ ПРОДАЖ В ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ: что нужно знать и уметь, чтобы стать профессионалом		Мастерство продаж, Продажи и развитие бизнеса	Курс для начинающего менеджера по продажам, об основах продаж и маркетинга, особенностях продукта, сегментации и дистрибуции в индустрии гостеприимства, нацеленный на повышение эффективности нового сотрудника	очно, онлайн
6	Основы управления потоками выручки в отеле		Управление продажами, управление выручкой	Курс для менеджеров по продажам и руководителей отдела продаж и маркетинга о том, как выстроить систему управления потоками выручки в отеле с нуля и увеличить доходность бизнеса отеля	очно, онлайн