

ПРЕЗЕНТАЦИЯ. КАК ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ И СОЗДАТЬ ЗАПОМИНАЮЩИЙСЯ ОБРАЗ ОТЕЛЯ



© Innovated Captures

как делать презентацию отеля таким образом, чтобы клиент не только воспринял вас как профессионала, но и выбрал ваш отель среди конкурентов



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- менеджеры по продажам
- менеджеры по работе с группами
- менеджеры по организации мероприятий
- координаторы по группам и мероприятиям
- все, кто делает презентацию отеля для клиентов



ФОРМАТ

Группа не более 18 человек



ДЛИТЕЛЬНОСТЬ МОДУЛЯ

≈ 8 академических часов



ИНСТРУМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

5 инструментов для эффективной подготовки и проведения презентации

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- ◆ низкая конвертация проведенных презентаций в бизнес-возможности
- ◆ неуверенность и неубедительность менеджера при показе отеля
- ◆ отсутствие индивидуального подхода к клиенту во время презентации, игнорирование потребностей и нужд клиента

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

- ⇒ Почему большинство презентаций не впечатляет клиентов?
- ⇒ Инспекция отеля: место в цикле продаж, цели и задачи
- ⇒ Как правильно подготовиться к инспекции отеля
- ⇒ Проведение инспекции: что показывать и как это делать
- ⇒ Умения и навыки необходимые для эффективной презентации
- ⇒ Как определить что важно для клиента и произвести впечатление
- ⇒ Заключительный аккорд: как эффективно завершить презентацию отеля и перейти к следующему этапу заключения сделки
- ⇒ Как сделать презентацию, если у клиента нет возможности провести инспекцию отеля

РЕЗУЛЬТАТ

После программы обучения участники смогут:

- ◆ быстро и эффективно готовиться к презентации отеля
- ◆ делать каждую презентацию уникальной и актуальной для клиента, научившись определять цели и потребности клиента
- ◆ производить позитивное и запоминающееся впечатление на клиента, используя принципы убеждения и элементы сторителлинга
- ◆ увеличить количество заключенных сделок в результате проведенных презентаций

