

ОСНОВЫ ПРОДАЖ В ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ: что нужно знать и уметь, чтобы стать профессионалом



Курс обучения для начинающего менеджера по продажам, об основах продаж и маркетинга, особенностях продукта, сегментации и дистрибуции в индустрии гостеприимства

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Текучка кадров в отделе продаж и маркетинга обычно ниже, чем в среднем по отелю, но она существует. С потерей даже одного члена команды возникает трудновыполнимая брешь, что сказывается на объемах выручки. Даже если есть замена, результатов от нового сотрудника придется ждать достаточно долго. Проходит не менее полугода пока новичок постигнет все премудрости, набьет шишки, совершая ошибки, иногда трудно исправимые и даже приводящие к финансовым потерям.

Полгода - именно столько времени нужно, чтобы в общих чертах разобраться в особенностях и нюансах индустрии гостеприимства и смежных с ней сфер. Опыт работы в продажах иногда помогает, но далеко не всегда, ведь отельный бизнес значительно отличается от других индустрий: особенности продукта, модель продаж и система дистрибуции и т.д. Все это требует от нового сотрудника глубоких знаний и понимания специфики гостиничного бизнеса, рынка, клиентской базы отеля, сегментации, ценообразования и так далее.

Как сократить время адаптации нового сотрудника и получить результаты работы сейчас, а не через полгода или год?

Разработанный нами курс, в основу которого лег 20-летний практический опыт работы в гостиничных продажах, поможет не только сократить время подготовки новых сотрудников, но и избежать дорогостоящих ошибок в их работе.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- частые ошибки в общении с клиентами и партнерами, приводящие к финансовым потерям
- репутационные риски бизнеса в результате некомпетентности сотрудников
- отсутствие или недостаток собственных ресурсов для обучения нового сотрудника

ЦЕЛЬ КУРСА

- Сократить время адаптации и способствовать быстрому вовлечению нового сотрудника в процесс продаж
- Повысить эффективность работы и увеличить приносимую новыми сотрудниками выручку
- Высвободить ресурсы отдела продаж для других неотложных задач

КОМУ БУДЕТ ПОЛЕЗНА

- ✓ новым менеджерам по продажам
- ✓ сотрудникам отделов продаж и маркетинга без предыдущего опыта работы в продажах и/или индустрии гостеприимства
- ✓ всем, кто планирует заниматься продажами в отеле

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

- ⇒ Продажи в гостиничной индустрии. Основные понятия и определения. Модель продаж
- ⇒ Задачи отдела продаж в отеле, функции менеджера по продажам, необходимые компетенции
- ⇒ Особенности гостиничного продукта. Клиент, его потребности. Элементы создания ценности
- ⇒ Сегментация бизнеса в отеле, проблемы и решения. Особенности работы с различными сегментами
- ⇒ Целевые сегменты и как с ними работать
- ⇒ Каналы продаж в отеле
- ⇒ Посредники и их роль
- ⇒ Ценообразование в отеле. Динамическое ценообразование, вариативное ценообразование, их плюсы и минусы
- ⇒ Процесс продаж: как выстроить эффективные продажи и управлять ими

РЕЗУЛЬТАТ

Участники программы обучения смогут:

- увеличить продажи за счет понимания ценности предлагаемого продукта для разных категорий клиентов
- сократить финансовые потери отеля за счет сокращения количества грубых ошибок
- снизить репутационные риски отеля за счет уверенного и профессионального общения с клиентами и партнерами
- повысить свою эффективность за счет оптимизации процесса продаж и умения расставлять приоритеты

ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ И СТОИМОСТЬ

- 2-дневный корпоративный тренинг-семинар
 - длительность: 17-19 часов
 - стоимость: 165 000 рублей за группу
 - количество человек в группе – не более 15 человек
- Онлайн курс 19 занятий + финальный тест
 - длительность: 2 месяца (занятие по 60-90 минут 2 раза в неделю + домашние задания от 30 до 90 минут, финальный тест около 60 минут)
 - стоимость: 35 000 рублей за человека
 - количество человек в группе – от 2 до 10

