

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОТЕЛЯ: как производить позитивное впечатление и быть убедительным



программа о том, как делать презентацию таким образом, чтобы клиент не только запомнил вас и ваш отель, но и выбирал его среди конкурентов

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

С точки зрения клиента от правильного выбора отеля зависит не только эффективность сотрудников, удовлетворенность гостей компании, успех мероприятия, но и репутация менеджера, принявшего решение о сотрудничестве именно с данным отелем, а порой, и репутация всей компании. Часто презентация является для клиента решающим моментом при выборе поставщика.

Однако, судя по отзывам клиентов, большинство презентаций отелей не производят на них впечатление. Менеджеры по продажам, скорее, напоминают говорящую брошюру или рекламный ролик, выливая на клиента поток абсолютно неактуальной в данный момент информации. А ведь именно впечатление от проведенной презентации и профессионализма менеджера становится основой для принятия решения о сотрудничестве сейчас или в будущем. Или отказа от него.

Как за 30-40 минут убедить клиента, что, ваш отель – именно то, что ему нужно, что вы можете предложить правильное решение для стоящей перед компанией задачи, и продемонстрировать профессионализм сотрудников отеля? Как сделать так, чтобы выбрали именно вас? Ведь списком предоставляемых отелем услуг, жесткостью матрасов или наличием кофе-машины в номере уже никого не удивить. Как добиться того, чтобы вас включили в число возможных партнеров, даже, если в этот раз ваш отель по каким-то причинам не подошел?

На эти и другие вопросы мы даем ответы в программе обучения «Презентация отеля: как производить впечатление и быть убедительным». Она поможет вам не только сфокусировать внимание на необходимости тщательной подготовки к проведению инспекции отеля, заставит понять необходимость адаптации презентации отеля в зависимости от нужд и потребностей клиента, но и познакомит с методами проведения яркой и запоминающейся презентации.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- низкая конвертация проведенных презентаций в реальный бизнес или бизнес-возможности
- неуверенность и недостаточная убедительность менеджера при показе отеля
- отсутствие индивидуализации презентации к потребностям и нуждам клиента

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

- помочь менеджеру по продажам взглянуть на презентацию отеля глазами клиента и научить профессионально и убедительно демонстрировать преимущества отеля, фокусируясь на потребностях клиента,
- научить использовать принципы убеждения
- помочь использовать презентацию отеля для построения и укрепления отношений
- повысить конвертацию презентаций в реальный бизнес

КОМУ БУДЕТ ПОЛЕЗНА

- ✓ менеджерам по работе с ключевыми клиентами
- ✓ менеджерам по продажам
- ✓ всем сотрудникам, кто делает презентации для клиентов

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

- ⇒ 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 эффективно
- ⇒ 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 на следующий этап цикла
- ⇒ Как сделать презентацию, если нет возможности провести инспекцию в отеле

РЕЗУЛЬТАТ

Участники программы обучения смогут:

- быстро и эффективно готовиться к презентации отеля
- делать каждую презентацию уникальной и актуальной для клиента
- производить позитивное и запоминающееся впечатление на клиента
- быть более убедительными, используя в своей презентации принципы убеждения и элементы сторителлинга
- увеличить конвертацию презентаций в реальный бизнес

ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ И СТОИМОСТЬ

- 1-дневный практический тренинг-семинар
 - длительность: 8 – 9 академических часов
 - стоимость: 89 000 руб. (за группу)
 - количество человек в группе – не более 15 человек

