

## ВЫГОДНЫЙ ДОГОВОР НА ГРУППЫ И МЕРОПРИЯТИЯ: секреты проведения успешных переговоров»



*программа о том, как увеличить количество выгодных для отеля договоров в результате проведенных переговоров и проводить любые, даже самые сложные переговоры, укрепляя отношения с клиентом при этом учитывая интересы отеля*

### ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Договор один из важных инструментов в общении с клиентом. Это инструмент, который, с одной стороны, помогает определить ожидания клиента, уберечь его от ошибок и накладок, с другой стороны, защитить интересы отеля и распределить риски. Ведь мероприятие или проживание группы – это проект, успех которого зависит полного взаимопонимания между партнерами по его осуществлению.

Если стороны остаются довольны сотрудничеством, оно в большинстве случаев имеет все шансы быть долгим и плодотворным, и получить лояльного клиента на многие годы вперед.

А если менеджеры не используют договор правильно, не понимают его значение, не знают и не могут профессионально объяснить клиенту все термины и позиции договора, не понимают, когда в переговорном процессе можно идти на уступки, а когда необходимо отстаивать интересы отеля, то результатом заключения договоров часто бывают очень неприятные последствия: финансовые потери со стороны отеля, недополученная прибыль, недовольный клиент, который в следующий раз уйдет к конкурентам.

О том, как избежать подобных неприятных для отеля последствий и как заключать взаимовыгодные договоры речь идет в программе «ВЫГОДНЫЙ ДОГОВОР НА ГРУППЫ И МЕРОПРИЯТИЯ: секреты проведения успешных переговоров».

### КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- низкая конвертация договоров на размещение групп и проведение мероприятий в реальный бизнес
- отсутствие понимания менеджером сути договора, его условий и терминов, а также неспособность вести переговоры, учитывая интересы обеих сторон
- неуверенность, недостаточная убедительность менеджера и отсутствие аргументации при проведении переговоров
- сведение переговоров к предоставлению необоснованных скидок и уступок
- финансовые потери отеля в результате заключения невыгодных сделок

## ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

- повысить количество заключенных сделок в результате проведенных переговоров при заключении договоров
- повысить доходность заключенных сделок на проживание групп и мероприятий за счет осмысленного проведения переговоров
- увеличить количество лояльных клиентов за счет профессионального проведения переговоров по условиям размещения групп и проведения мероприятий

## КОМУ БУДЕТ ПОЛЕЗНА

- ✓ 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

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

- ⇒ 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
- ⇒ Процесс стоящий за успешными переговорами
- ⇒ Подходы к проведению переговоров. Гарвардский метод принципиальных переговоров.
- ⇒ Учимся на ошибках - анализ проведенных переговоров и заключенных сделок

## РЕЗУЛЬТАТ

Участники программы обучения смогут:

- свободно владеть основными понятиями и определениями условий договора
- уверенно и аргументированно проводить переговоры по проживанию групп и проведению мероприятий в отеле
- укреплять отношения с клиентом, проводя даже сложные переговоры и аргументированно говорить «нет»
- увеличить количество заключаемых сделок в результате проведенных переговоров
- повысить доходность заключенных в результате переговоров сделок

## 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
- Онлайн курс 10 занятий + финальный тест
  - длительность: 1,5 месяца (занятия 2 раза в неделю, каждое по 1 – 1,5 часа)
  - стоимость: – 12 900 руб. (с человека)к
  - количество человек в группе – от 2 до 20 человек

