

Offenes Seminar für Hotel-Mitarbeiter

„Reservieren Sie noch oder verkaufen Sie schon“

Die Impuls Hotel, Hotelentwicklungs-, -betriebs und beratungs GmbH bietet im Mai 2018 in Wien und Salzburg ein offenes Seminar für Reservierungs- und Rezeptionsmitarbeiter zum Thema Verkaufsorientierung an. Trainer ist der ehemalige ÖHV-Chef Peter Peer.

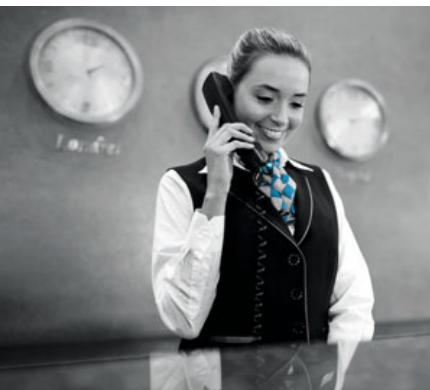


Foto: andres/c/Getty Images

Haus. Jeder Reservierungs- und Rezeptionsmitarbeiter kann die Chance ergreifen, dem potenziellen Gast Passendes anzubieten bzw. geschickt darauf hinzuarbeiten, dass dieser selbst das Bedürfnis äußert zuzugreifen. Die Verkaufsorientierung soll professionell, stilvoll und unaufdringlich stattfinden, sodass der Gast sich aufmerksam betreut fühlt und gerne wiederkommt, bzw. vertrauensvoll das Angebot annimmt.

Das Training vermittelt diese Ziele methodisch auf drei Ebenen:

- Vertiefung der Einstellung der MitarbeiterInnen, um stolz auf die Arbeit und auf das Produkt zu sein
- Wissensvermittlungen, Reflexionen, Übungen und Inputs zum ab-

- schlussorientierten Verkauf und professionelles Verhalten am Telefon
- Die Stärken vertiefen und die Entwicklungschancen ergreifen
- „Roadbook to Success“ das Tool für die wirkungsvolle und erfolgreiche Verkaufsorientierung stellen wir zur Verfügung und stellt gleichzeitig den roten Faden der Seminarschwerpunkte.

Ihr Nutzen

- Bessere Verkaufszahlen (höherer Durchschnittspreis und höhere Belegung)
- Sinnvollere Investition von Energie, da der anrufende Gast zu einem Zusatzverkauf motiviert wird
- Keine Notwendigkeit, über den Preis zu verkaufen

- Die Fähigkeit der MitarbeiterInnen Anfragen in ein Verkaufsgespräch zu verwandeln

Termine:

- Wien, Dienstag den 15. Mai 2018 in der Zeit von 9:00 bis 17:30h
- Salzburg, Donnerstag den 17. Mai 2018 in der Zeit von 9:00 bis 17:30h

Anfragen/Anmeldungen:

peter.peer@impuls-hotel.com

Impuls Hotel, Hotelentwicklungs-, -betriebs und beratungs GmbH

A-1230 Wien,

Hochstraße 18,

Tel.: +43 1 889 80 25,

+43 664 30 30 300

www.impuls-hotel.com

Gäste- und Verkaufsorientierung ist vor allem auch im telefonischen Reservierungsbereich wichtig, denn jeder einzelne Gast und jeder Zusatzverkauf ist ein Gewinn für das