

Rezeption und Reservierung - die Geldmaschinen eines Hotels

Ihr Nutzen: Holen Sie das Maximum aus diesen Bereichen heraus. Begeistern Sie ihre Gäste, steigern Sie ihrem Umsatz, machen Sie aus Ihren Mitarbeitern Verkäufer

Zielgruppe: Inhaber, Mitarbeiter aus den Bereichen Rezeption, Reservierung

Leistungen:

- Schulung von 10:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr mit folgenden Themenschwerpunkten:
- Der veränderte Hotelmarkt
 - Erwartungshaltung der unterschiedlichen Zielgruppen
 - Der lange Weg vom Interessenten zum Empfehlungskunden
- Was bedeutet Qualität? Wie kann Ihr Hotel Überraschungsqualität bieten?
- Die Bedeutung wichtiger Kennzahlen in der Logis
- Von der Anfrage zum Follow Up
- Voraussetzungen für Yieldmanagement-System (Verkauf entsprechend der Nachfrage)
 - Vorteile des Yieldmanagement-Systems
- Voraussetzungen für einen Kategorieverkauf
 - Vorteile des Kategorienverkaufes
 - Zimmerkategorien definieren und vorteilhaft beschreiben
 - Anwenden der Alternativtechnik am Front Office und in der Reservierung
- Ablauf eines erfolgreichen Telefongesprächs
 - Telefonleitfaden
 - Argumentationshilfen für den aktiven Verkauf
 - Permanenten Preissenkungen verhindern
- Jede Reklamation als Chance begreifen und entsprechend handeln.
- Beispiele aus der Praxis
- Unterlagen
- Teilnehmer-Zertifikat
- Kaffeepause, Mittagssnack, Getränke

Preis pro Person für o.g. Seminar:

Tagesseminar	140,00 € netto zzgl. MwSt.
Maximale Teilnehmeranzahl	6 Personen
Mindestteilnehmeranzahl	4 Personen
Ort:	Unter den Eichen 108a / 12203 Berlin