



Hotel- & Gastronomieberatung

Umsatzsteigerung durch Yieldmanagement und Kategorieverkauf

Ihr Nutzen: Preisdumping verhindern - Umsatz steigern

Zielgruppe: Inhaber, Mitarbeiter aus den Bereichen Rezeption, Reservierung

Leistungen:

- Durchsicht der vorhandener Angebotsvorlagen und Preisstruktur
- 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?
- Bedeutung und Chancen von Angeboten (schriftlich/mündlich)
- Bedeutung von Logiskennzahlen
- 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
- 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