



JAKIMOWICZ
HoReCa Academy
Jan Jakimowicz



Profesjonalna sprzedaż usług hotelowych. Szkolenie dla pracowników Hotelu.

Numer usługi 2024/02/27/26375/2083389

📍 Raszowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 02.09.2024 do 05.09.2024

5 500,00 PLN brutto

5 500,00 PLN netto

137,50 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | <ul style="list-style-type: none">• Uczniowie szkół gastronomicznych• Właściciele restauracji, osoby zarządzające restauracjami, pracownicy restauracji,• Pracownicy Hotelu• Wszystkie osoby zainteresowane zawodem Kelner/Recepcjonista• Wszystkie osoby zainteresowane pracą w sektorze HoReCa |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Maksymalna liczba uczestników | 6 |
| Data zakończenia rekrutacji | 01-09-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 40 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna |

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy po zakończonym szkoleniu nie tylko zdobędą wiedzę teoretyczną na temat profesjonalnej obsługi Gości indywidualnych i biznesowych hotelu w zakresie sprzedaży. Uczestnicy będą potrafili w łatwy sposób komunikować się z

ludźmi dzięki wskazówkom dotyczącym mowy ciała, budowaniu relacji nie tylko z naszymi Gośćmi , ale i ze współpracownikami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|-------------------------------------|
| Skutecznie komunikuje się z klientami B2B i B2C | Ustala cel rozmowy | Test teoretyczny |
| | Czytelnie prezentuje ofertę obiektu | Test teoretyczny |
| | Akcentuje mocne strony obiektu | Test teoretyczny |
| | Posługuje się językiem korzyści | Test teoretyczny |
| Skutecznie prowadzi proces sprzedaży | rozpoznaje sygnały od klienta świadczące o chęci zakupu | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| | Analizuje potrzeby klienta | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| | Elastycznie podchodzi do potrzeb klienta | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| | Zamyka sprzedaż | Obserwacja w warunkach symulowanych |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument zawiera wyszczególnione informacje na temat efektów uczenia się w obszarze wiedzy, umiejętności i postaw społecznych.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument zawiera informację na temat kryteriów weryfikacji

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowane rozwiązania w zakresie rozdzielenia procesów kształcenia i walidacji.

Program

Etap I - 10 godzin dydaktycznych

Sprzedaż usług hotelowych - Goście indywidualni:

- Obsługa Gościa hotelowego. Podstawy sprzedaży usług hotelarskich
- Cechy dobrego recepcjonisty. Zasady savoir-vivre
- Rezerwacja i skuteczność pracy w recepcji
- Obsługa Gościa
- Trudny Gość. Typy i zasady postępowania
- Procedury w recepcji hotelowej-sprzedaż dodatkowych usług hotelowych.
- Dokumentacja, check listy- znaczenie podstawowych raportów

Etap II - 10 h dydaktycznych

Grupy zorganizowane sprzedaż usług hotelowych:

- Identyfikacja gości hotelowych- segmentacja.
- Ustalanie strategii sprzedażowej- target obiektu hotelarskiego.
- Zarządzanie polityką cenową.
- Efektywna i zyskowna sprzedaż konferencji i bankietów.
- Kanały sprzedaży- dystrybucja usług hotelowych.
- Programy lojalnościowe dla klientów

Etap III- 20 godzin dydaktycznych

OD CZEGO ZACZAĆ – w sprzedaży do Klienta B2B?

- Jakie są trendy w sprzedaży grupowej dla biznesu?
- Kim jest nasz Klient biznesowy?
- Czym się wyróżnić w sprzedaży do B2B?

CO – sprzedawać do Klienta B2B?

- Jak przygotować ofertę do B2B offline – analiza ofert B2B firmy
- Jak przygotować ofertę do B2B online – strona internetowa dla B2B
- Oferty dla B2B u konkurencji i dobre praktyki – analiza offline i online.

JAK – realizować sprzedaż do Klienta B2B

- Sprzedaż reaktywna – jak odpowiadać na zapytania B2B.
- Sprzedaż aktywna - jak inicjować zapytania od B2B.
- Sprzedaż uzupełniająca – jak dosprzedawać więcej Klientowi B2B.

GDZIE - szukać Klienta B2B online i offline?

- OFFLINE: cold callingi, direct i sms marketing, networking.
- ONLINE: kampanie reklamowe, portale konferencyjne, social media.
- Jak zaplanować działania marketingowe dla B2B na rok 2024.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 12 Sprzedaż usług hotelowych - Goście indywidualni cz.1 | Patrycja Brychcy | 02-09-2024 | 08:00 | 12:00 | 04:00 |
| 2 z 12 Przerwa | Patrycja Brychcy | 02-09-2024 | 12:00 | 12:30 | 00:30 |
| 3 z 12 Sprzedaż usług hotelowych - Goście indywidualni cz.2 | Patrycja Brychcy | 02-09-2024 | 12:30 | 16:00 | 03:30 |
| 4 z 12 Grupy zorganizowane sprzedaż usług hotelowych: | Patrycja Brychcy | 03-09-2024 | 08:00 | 12:00 | 04:00 |
| 5 z 12 Przerwa | Patrycja Brychcy | 03-09-2024 | 12:00 | 12:30 | 00:30 |
| 6 z 12 Grupy zorganizowane sprzedaż usług hotelowych: cz2 | Patrycja Brychcy | 03-09-2024 | 12:30 | 16:00 | 03:30 |
| 7 z 12 OD CZEGO ZACZAĆ – w sprzedaży do Klienta B2B? | Patrycja Brychcy | 04-09-2024 | 08:00 | 12:00 | 04:00 |
| 8 z 12 Przerwa | Patrycja Brychcy | 04-09-2024 | 12:00 | 12:30 | 00:30 |
| 9 z 12 CO – sprzedawać do Klienta B2B? | Patrycja Brychcy | 04-09-2024 | 12:30 | 16:00 | 03:30 |
| 10 z 12 JAK – realizować sprzedaż do Klienta B2B | Patrycja Brychcy | 05-09-2024 | 08:00 | 12:00 | 04:00 |
| 11 z 12 Przerwa | Patrycja Brychcy | 05-09-2024 | 12:00 | 12:30 | 00:30 |
| 12 z 12 GDZIE - szukać Klienta B2B online i offline? | Patrycja Brychcy | 05-09-2024 | 12:30 | 16:00 | 03:30 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 500,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 5 500,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 137,50 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 137,50 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Patrycja Brychcy

Ekspert marketingowy. Strateg biznesowy. Od ponad 12 lat specjalizuję się w działaniach marketingowych i prosprzedażowych skierowanych do Klienta biznesowego. Doradzam głównie firmom z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Swoją działalność skupiam wokół narzędzi online i direct marketingu. Stawia na branże trudne i wymagające (np. nieruchomości, energetyka, informatyka śledcza, finanse i inwestycje czy branża HoReCa) gdzie w dotarciu do Klienta docelowego, należy szukać innowacyjnych rozwiązań i korzystać z nowoczesnych instrumentów marketingowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Metody pracy: Wykład wspierany prezentacją, bardzo duża ilość ćwiczeń praktycznych, prezentacja prawidłowego zachowania podczas scenek sytuacyjnych przez prowadzącego, każdy punkt programu zakończony dyskusją Trenera z uczestnikami.

Ewaluacja: Test wiedzy, Ankieta

Każdy z uczestników otrzyma certyfikat udziału w szkoleniu

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe.

1 godzina = godzina dydaktyczna 45 min

W programie zaplanowano przerwy

Adres

ul. Młyńska 11
47-150 Raszowa
woj. opolskie

Hotel Raszowa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Niezbędny sprzęt będzie posiadał Trener prowadzący szkolenie.

Kontakt



Arletta Janczak

E-mail biuro@horecaacademy.pl

Telefon (+48) 600 548 166