



KRAWAT I MUSZKA
Małgorzata Kopczyk



Skuteczna sprzedaż do Gości biznesowych w hotelu – szkolenie

Numer usługi 2024/06/14/18589/2183699

📍 Głogówek / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 06.09.2024 do 06.09.2024

1 040,00 PLN brutto

1 040,00 PLN netto

104,00 PLN brutto/h

104,00 PLN netto/h

Usługa zamknięta

Dla pracodawcy

Hotel Salve Ewa Poremba; NIP: 7551677972

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Turystyka i hotelarstwo

Sposób dofinansowania

wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane jest pracownikom obiektu Salve – managerom, działom recepcji, rezerwacji oraz marketingu w hotelu, których pracownicy stanowią grupę docelową szkolenia. Szkolenie jest kierowane zarówno do osób posiadających doświadczenie w branży HoReCa, jak również do osób nowozatrudnionych.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

05-09-2024

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

10

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnej profesjonalnej sprzedaży skierowanej do Gości biznesowych w branży HoReCa, w tym przeprowadzania skutecznych rozmów sprzedażowych, szukania nowych Gości online i offline, wykorzystania portalu społecznościowego LinkedIn do social selling. Szkolenie gwarantuje zwiększenie sprzedaży o min. 10% w miesiąc po zakończeniu szkolenia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Efekt uczenia na poziomie wiedzy:</p> <p>Uczestnicy szkolenia:</p> <ul style="list-style-type: none">- charakteryzują trendy w marketingu B2B 2024,- definiują sprzedaż do B2B online i offline,- charakteryzują zasady wykorzystania LinkedIn do sprzedaży B2B,- definiują techniki przeprowadzenia rozmowy tzw. cold calling do klienta B2B biznesowego.	<p>Uczestnicy w ramach szkolenia będą w formie warsztatu ćwiczyć wskazane treści, rozwiązywać case study oraz przeprowadzać rozmowy sprzedażowe z klientem w oparciu o poznane techniki i zasady. Będą wtedy weryfikowane ich nabyte umiejętności. W celu weryfikacji efektów uczenia się posłużą pomiar efektów o charakterze ankiety poszkoleniowej oraz wywiad z przełożonymi uczestników po ustalonym okresie.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Na poziomie umiejętności uczestnicy szkolenia:znajdą nowych Gości B2B offline poprzez cold calling, direct i sms marketing, networking,znajdą nowych Gości B2B online poprzez kampanie reklamowe, portale konferencyjne, social media,zwiększą obroty poprzez efektywne rozmowy sprzedażowe z klientami biznesowymi,zaplanują działania marketingowe na nowy rok w oparciu o najaktualniejsze trendy w branży</p>	<p>Uczestnicy w ramach szkolenia będą w formie warsztatu ćwiczyć wskazane treści, rozwiązywać case study oraz przeprowadzać rozmowy sprzedażowe z klientem w oparciu o poznane techniki i zasady. Będą wtedy weryfikowane ich nabyte umiejętności. W celu weryfikacji efektów uczenia się posłużą pomiar efektów o charakterze ankiety poszkoleniowej oraz wywiad z przełożonymi uczestników po ustalonym okresie.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Na poziomie kompetencji społecznych uczestnicy, zbudują świadomość skutecznego prowadzenia sprzedaży i marketingu do Gościa biznesowego, zbudują zaangażowanie w wykorzystanie w praktyce narzędzi sprzedażowych, zdobywają większą pewność siebie, zwiększą samodzielne działania na stanowisku,będą zmotywowani dzięki przyswojonej wiedzy i umiejętnościom do zwiększenia wyniku sprzedażowego.</p>	<p>Uczestnicy w ramach szkolenia będą w formie warsztatu ćwiczyć wskazane treści, rozwiązywać case study oraz przeprowadzać rozmowy sprzedażowe z klientem w oparciu o poznane techniki i zasady. Będą wtedy weryfikowane ich nabyte umiejętności. W celu weryfikacji efektów uczenia się posłużą pomiar efektów o charakterze ankiety poszkoleniowej oraz wywiad z przełożonymi uczestników po ustalonym okresie.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Każdy uczestnik otrzyma zaświadczenie potwierdzające wskazane w karcie usług kompetencje zgodnie z opisanymi efektami uczenia się.

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

Każdy uczestnik otrzyma zaświadczenie potwierdzające że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, proces walidacji w formie wywiadu przeprowadza niezależna osoba, inna niż trener prowadzący szkolenie. Każdy uczestnik otrzyma zaświadczenie potwierdzające ten fakt.

Program

Szkolenie jest kierowane jest zarówno do osób posiadających doświadczenie w branży HoReCa, jak i do osób nowozatrudnionych.

Dla zwiększenia skuteczności szkolenia warto, aby w szkoleniu wzięło udział co najmniej 3 pracowników, ale nie więcej niż 15 osób.

Usługa ma charakter zamknięty i jest dedykowana potrzebom hotelu Salve. Osoby będą przeszkolone w ramach 1 grupy szkoleniowej w czasie jednodniowego szkolenia.

Dla realizacji szkolenia wymagane jest sala konferencyjna mieszcząca do 15 osób wyposażona w: krzesła, stół/stoliki, tablicę flipchart, papier, mazaki. Część praktyczna szkolenia (training on the job) będzie przeprowadzona w recepcji.

Stanowiska komputerowe nie będą wymagane. Materiały szkoleniowe organizatora będą miały formę drukowaną lub elektroniczną i zostaną przesłane przed szkoleniem.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych(45-minutowych).

Dzień 1 – Gość grupowy B2B

1. Gdzie szukać Gościa 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.

2. Jak wykorzystać LinkedIn w sprzedaży B2B?

- czym jest LinkedIn i jaki ma potencjał w sprzedaży do B2B,
- profil na LinkedIn – najważniejsze zasady,
- social selling na LinkedIn – co to jest i jak działa.

3. Jak rozmawiać z Gościem B2B?

- training on the job – cold callingi do Klientów B2B,
- analiza przeprowadzonych rozmów,
- zebranie wskazówek i rekomendacji potreningowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Gdzie szukać Gościa B2B online i offline?	Patrycja Brychcy-Zygiel	06-09-2024	09:00	11:15	02:15
2 z 4 przerwa	Patrycja Brychcy-Zygiel	06-09-2024	11:15	11:30	00:15
3 z 4 Jak wykorzystać LinkedIn w sprzedaży B2B?	Patrycja Brychcy-Zygiel	06-09-2024	11:30	13:45	02:15
4 z 4 Jak rozmawiać z Gościem B2B?	Patrycja Brychcy-Zygiel	06-09-2024	13:45	16:45	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 040,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	104,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	104,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Patrycja Brychcy-Zygiel

Skutecznie przeszkoliła ponad 300 hotelarzy i restauratorów w Polsce, ucząc ich jak zarabiać więcej. Jest trenerem efektywnie zwiększając sprzedaż w branży HoReCa (HOTEle REstauracje CAtering).

Wyróżnia się podejściem skoncentrowanym na skutecznej sprzedaży i budowaniu pozytywnych relacji z Gośćmi, w tym guest experience, o czym opowiada jako ekspert m.in. w podcaście z Marcinem Osmanem, cyklu filmów z Jolą Kleser "Śniadanie idealne" oraz regularnie prowadzonymi live m.in z Lastowiczami. Jest zapraszana jako panelistka w imprezach branżowych w tym najważniejszym wydarzeniu Hotel Marketing Conference oraz Międzynarodowych Targach Turystycznych ITTF czy też konferencji „Kobieta z Ikrą”. Stawia na wykorzystanie nowoczesnych narzędzi marketingowych, aby dotrzeć do szerszego grona odbiorców i budować zaangażowanie wśród Gości. Doradza i dopasowuje szkolenia zarówno dla top managementu hoteli, dyrektorów i właścicieli obiektów, jak i pracowników działów sprzedaży, marketingu oraz zespołów recepcyjnych. Dzieli się wiedzą i pokazuje jak skutecznie sprzedawać, przeprowadzając przez szereg case studies, wskazując najbardziej efektywne narzędzia. Jest strategiem biznesowym, który swoje doświadczenie wykorzystuje również w przeprowadzaniu audytów oraz efektywnych kampanii sprzedażowych. Hotelarstwo w jej życiu, to nie tylko praca, ale przede wszystkim pasja. Na co dzień prowadzi edukacyjne konta w social mediach, dzieląc się ekspercką wiedzą związaną z branżą HoReCa.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe organizatora będą miały formę skryptów: drukowaną lub elektroniczną i zostaną przesłane przed szkoleniem.

Informacje dodatkowe

Podstawa prawna zwolnienia z VAT: § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień

Adres

al. Lipowa 4
48-250 Głogówek
woj. opolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Kopczyk

E-mail biuro@krawatimuszka.pl

Telefon (+48) 510 009 647