



KRAWAT I MUSZKA
Małgorzata Kopczyk



Skuteczna sprzedaż do Gości grupowych – szkolenie

Numer usługi 2024/06/14/18589/2183967

📍 Prószków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 03.10.2024 do 04.10.2024

1 600,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Inne / Turystyka i hotelarstwo |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Szkolenie dedykowane jest pracownikom obiektu Arkas – 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 | 4 |
| Maksymalna liczba uczestników | 15 |
| Data zakończenia rekrutacji | 02-10-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 16 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnej profesjonalnej sprzedaży grupowej w branży HoReCa, w tym przeprowadzania skutecznych rozmów sprzedażowych, finalizacji sprzedaży, obsługi posprzedażowej, szukania nowych Gości online i offline, tworzenia ofert dla klientów grupowych m.in. na przyjęcia i wesela, eventy, a także planowania

działań marketingowych dla B2B z wykorzystaniem sztucznej inteligencji. 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>Na poziomie wiedzy: Uczestnicy: definiują modelowy proces sprzedaży dla Klienta grupowego w 5 krokach, charakteryzują trendy w marketingu B2B 2024 z wykorzystaniem AI, definiują sprzedaż do B2B online i offline, charakteryzują zasady zaplanowania sprzedaży eventów w restauracji/hotelu, charakteryzują techniki skutecznej finalizacji i obsługi posprzedażowej do Klienta B2C grupowego.</p> | <p>Uczestnicy w ramach szkolenia będą w formie warsztatu ćwiczyć wskazane treści, rozwiązywać case study dedykowane obiektowi Arkas oraz analizować oferty obiektu, stronę www. Będą wtedy weryfikowane poprzez cold calling do klientów B2B. Ponadto w celu weryfikacji efektów uczenia się posłużą pomiar efektów o charakterze ankiety poszkoleniowej wywiad z przełożonymi uczestników po ustalonym okresie.</p> | <p>Wywiad swobodny</p> |
| <p>Na poziomie umiejętności uczestnicy: przygotowują ofertę dla Gości B2B i B2C, znajdą nowych Gości B2B offline - cold calling, direct i sms marketing, networking, znajdą nowych Gości B2B online poprzez kampanie reklamowe, portale konferencyjne, social media, zwiększą obroty poprzez skuteczną finalizację i obsługę posprzedażową Klienta grupowego, zaplanują i przygotują sprzedaż eventów w restauracji.</p> | <p>Uczestnicy w ramach szkolenia będą w formie warsztatu ćwiczyć wskazane treści, rozwiązywać case study dedykowane obiektowi Arkas oraz analizować oferty obiektu, stronę www. Będą wtedy weryfikowane poprzez cold calling do klientów B2B. Ponadto w celu weryfikacji efektów uczenia się posłużą pomiar efektów o charakterze ankiety poszkoleniowej 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 grupowego, 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 dedykowane obiektowi Arkas oraz analizować oferty obiektu, stronę www. Będą wtedy weryfikowane poprzez cold calling do klientów B2B. Ponadto w celu weryfikacji efektów uczenia się posłużą pomiar efektów o charakterze ankiety poszkoleniowej 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 4 pracowników, ale nie więcej niż 15 osób.

Usługa ma charakter zamknięty i jest dedykowana potrzebom obiektu Hotel Arkas. Osoby będą przeszkolone w ramach 1 grupy szkoleniowej w czasie dwudniowego 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 zegarowych (60-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. Marketing do Gości B2B

- trendy w marketingu b2b 2024 z wykorzystaniem sztucznej inteligencji,
- audyt i analiza mystery guest B2B,
- sprzedaż do B2B online i offline

3. Jak rozmawiać z Gościem B2B?

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

Dzień 2 – Gość grupowy B2C

1. Sprzedaż do Gościa B2C grupowego

- sprzedawaj tam gdzie jest największa marża – wesela i przyjęcia,
- jak zaplanować i przygotować sprzedaż i marketing eventów w restauracji,
- czemu dosprzedaż i sprzedaż aktywna są dziś kluczowe w sprzedaży.

2. Oferta do Gościa B2C grupowego

- jak przygotować ofertę offline – analiza ofert obiektu,

- jak przygotować ofertę online – strona internetowa dla B2C grupowego,
- oferty u konkurencji i dobre praktyki – analiza offline i online

3. Proces sprzedaży – obsługa Gościa B2C grupowego

- 5 prostych kroków jak sprzedaż skutecznie,
- komunikacja z Gościem i przedsprzedaż,
- skuteczna finalizacja i obsługa posprzedażowa.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 6 Gdzie szukać Gościa B2B online i offline? | Patrycja Brychcy-Zygiel | 03-10-2024 | 09:00 | 11:00 | 02:00 |
| 2 z 6 Marketing do Gości B2B | Patrycja Brychcy-Zygiel | 03-10-2024 | 11:00 | 14:00 | 03:00 |
| 3 z 6 Jak rozmawiać z Gościem B2B? | Patrycja Brychcy-Zygiel | 03-10-2024 | 14:00 | 17:00 | 03:00 |
| 4 z 6 Sprzedaż do Gościa B2C grupowego | Patrycja Brychcy-Zygiel | 04-10-2024 | 09:00 | 11:00 | 02:00 |
| 5 z 6 Oferta do Gościa B2C grupowego | Patrycja Brychcy-Zygiel | 04-10-2024 | 11:00 | 14:00 | 03:00 |
| 6 z 6 Proces sprzedaży – obsługa Gościa B2C grupowego | Patrycja Brychcy-Zygiel | 04-10-2024 | 14:00 | 17:00 | 03:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 600,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 600,00 PLN |

Koszt osobogodziny brutto

100,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

100,00 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

ul. Daszyńskiego 12
46-060 Prószków
woj. opolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Kopczyk

E-mail biuro@krawatimuszka.pl

Telefon (+48) 510 009 647