

ACCUEIL, TECHNIQUES DE VENTE

Augmentez vos ventes en hôtellerie 4 étoiles

Objectifs : Augmentez le chiffre d'affaires de l'établissement : - en développant l'accueil téléphonique, en structurant et développant un entretien de vente ; - en repérant et en intégrant les principes spécifiques de l'hôtellerie dans la relation clientèle (téléphone, réception, commercial) ; - en trouvant et en proposant les solutions adaptées tout en valorisant l'image de l'établissement ; - en analysant les simulations et en déterminant les défaillances pour pouvoir y remédier ; - en possédant les techniques de vente et en sachant les appliquer sur les produits hôteliers.	<u>Personnes concernées :</u> Toute l'équipe d'un hôtel en contact avec les clients Pré requis : aucun
PROGRAMME	PEDAGOGIE
+ la vente hôtelière + l'échelle de la vente + les 4 principes fondamentaux de la réservation hôtelière + le dialogue, une juste combinaison + l'empathie, l'éternelle + le climat de confiance, confiance autour d'un climat + les avantages et leur présentation + l'accueil, l'étymologie + la pratique du « chaud » en hôtellerie + la magie et la force des mots dans nos métiers + l'art du détour + la découverte des mobiles d'achat + les argumentaires, l'éloquence professionnelle + les techniques avérées + les problématiques du prix	Le Formateur/coach Très expérimenté en formation de personnels pour l'Hôtellerie -Restauration Moyens et pédagogie  Pédagogie active et séquentielle alternant des phases théoriques et de mises en application Remise d'un support de cours illustré d'exemples concrets. <u>Intra entreprise France entière et International</u> Tarif inter par personne 2 jours 1 050 € Réf : HR077

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France