

ACCUEIL, TECHNIQUES DE VENTE

Vente de séminaires

Objectifs : Savoir vendre un produit hôtelier spécifique – le service séminaire. Elaborer le produit et sa tarification. Etre capable d'établir le contrat de vente.	Personnes concernées :
PROGRAMME	Commerciaux internes.
Les différents types de séminaires - Les séminaires - Séminaire de direction générale, d'intégration - Séminaire de motivation – Incentives, séminaire à thème, formation - Les conventions - Plan de management, fusion d'entreprises - Lancement d'un nouveau produit, présentation de matériel - Convention annuelle - Les réunions de travail - Les séminaires résidentiels, semi-résidentiels, non résidentiels Les différents types de salles - La configuration : classe, conférence, ... - La capacité Les différents équipements des salles - Standard - Rétroprojecteur et écran, Paperboard, ... - Options - TV, magnétoscope, connexion WiFi, ... L'organisation des pauses - L'accueil - buffet petit déjeuner - Les pauses café - Le déjeuner - Les soirées cocktails L'accueil - La briefing des hôtesse et/ou de la réception La tarification des prestations séminaires - Ce qu'elles incluent et proposent - Comment élaborer au plus juste leurs tarifications ? Les contrats de vente - Etablir des contrats de vente - Les conditions d'annulation	Pré requis : Aucun.
	PEDAGOGIE
	Le Formateur Spécialiste de la vente en Hôtellerie Restauration.
	Moyens et pédagogie  Exposés, échanges d'expériences. Approche centrée sur les situations concrètes rencontrées par les participants. <u>Intra entreprise France entière et International.</u> Tarif inter par personne 2 jours 1 050 € Réf : HR133

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Hôtellerie - Restauration