

## Aktiver Verkauf in der Hotellerie

---

Datum:	25.11.2010
Veranstaltungsort:	AKZENT Hotel Höhenblick (Mühlhausen im Täle)
Teilnehmerzahl:	15 Personen
Dauer:	10.00 – 17.30 Uhr

### *Wer nicht verkauft vergibt Chancen!*

Erfolgreich verkaufen ist, wer den Gast als Menschen gewinnt. Ihn gut berät und individuelle Angebote bietet. Die Teilnehmer lernen wie sie sicher und kompetent Verkaufsgespräche führen, sich eine eigene Verkaufskultur und ein Beziehungsmanagement aufbauen.

### **Inhalte:**

- Der Hotel-Verkäufer, seine Funktion und Persönlichkeit, sein Umfeld
- Welche Unterlagen werden für den Verkauf benötigt
- Reports, Statistiken, Lost-Business-Liste
- Der richtige Einsatz der Gästekartei
- Ziele und Phasen des Verkaufsgespräches
- Professionell Gespräche führen und dabei persönlich wirken
- Beziehungsmanagement
- Verkauf- und Verkaufsfördernde Maßnahmen

Ich freue mich auf Sie!

*Ihre Dörte Mäder*