

Perfekter Zusatzverkauf an der Rezeption

NEU

Gäste begeistern und Umsatz steigern

Lernen Sie die Bedürfnisse Ihrer Gäste zu erkennen und maßgeschneiderte Zusatzangebote erfolgreich zu präsentieren.

Denn durch gezielten Zusatzverkauf an der Rezeption erhöhen Sie den Umsatz des Hotels und können die Gästezufriedenheit verbessern.

Machen Sie die Rezeption zu einem Zentrum für zusätzlichen Service und Umsatzsteigerung!

Inhaltsauszug:

- Einführung in den Zusatzverkauf
- Bedarfsanalyse und Gästekerennung
- Verkaufstechniken (Cross-Selling, Up-Selling)
- Kommunikationsfähigkeiten
- Umgang mit Einwänden
- Ethik im Verkauf

Ihr Nutzen:

Das Seminar fördert die Entwicklung von Verkaufstechniken. Damit wird Ihr Selbstvertrauen, Produkte und Dienstleistungen überzeugend anzubieten, bestärkt.

Darauf können Sie sich freuen:

Sie verfeinern Ihre Fähigkeiten in herzlicher Atmosphäre durch praxisnahe Beispielübungen.

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Rezeption, Abteilungsleiter



Power-Schulung für Ihr Team:

Dieses Thema wird gerne als Inhouseschulung gebucht!
Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot!

Kursnummer:	BPT20012
Dauer:	1/2 Tag
Termin:	20.03.2025 von 09:00 bis 13:00 Uhr
Referentin:	Birgit Strasser-Jentsch , Personal- und Businesscoach/Knigge-Expertin
Kursgebühr:	129,00 €
Ort:	Bad Kötzing

QR-Code zum Onlineangebot

Onlineangebot



Jetzt Online buchen



Zum Onlineangebot



Birgit Strasser-Jentsch

Sichern Sie sich 10% Frühbucher-Rabatt bei einer Anmeldung bis 4 Wochen vor Kursbeginn!