

Szkolenia dla Hoteli > Sprzedaż Eventów

Sprzedaż Eventów

Szkolenie dla osób i działów sprzedających przestrzeń eventową hotelu klientom biznesowym. Nauczysz się analizować potrzeby klienta korporacyjnego, prowadzić rozmowy handlowe B2B i profesjonalnie prezentować ofertę eventową, która zwiększa udział segmentu biznesowego w przychodach obiektu.

Sprzedaż B2B

Eventy firmowe

Prezentacja oferty

Negocjacje korporacyjne

Certyfikat

2

dni szkolenia

12h

zajęć praktycznych

1500+

przeszkolonych osób



Dla kogo jest to szkolenie?

Szkolenie ze sprzedaży eventów firmowych zostało zaprojektowane z myślą o:

- ✓ Pracownikach sprzedaży i marketingu hotelu pozyskujących klientów biznesowych
- ✓ Managerach bankietów i konferencji organizujących wydarzenia firmowe
- ✓ Recepcjonistach i supervisorach wspierających sprzedaż i kontakt z klientem korporacyjnym
- ✓ Początkującym w sprzedaży hotelowej, chcących poznać techniki pozyskiwania klientów
- ✓ Właścicielach i dyrektorach hoteli chcących zwiększyć przychody z segmentu biznesowego
- ✓ Osobach rozwijających ofertę eventową dla klientów B2B

Program szkolenia

DZIEŃ 1 – Rynek B2B, analiza klienta i prezentacja oferty



Rynek eventów firmowych

- ✓ Specyfika sprzedaży eventów firmowych w hotelach
- ✓ Różnice między sprzedażą B2B a indywidualną
- ✓ Klient biznesowy i jego oczekiwania



Analiza potrzeb i struktura oferty

- ✓ Analiza potrzeb klienta i tworzenie dopasowanych propozycji
- ✓ Kompleksowe rozwiązania dla klienta korporacyjnego
- ✓ Struktura oferty eventowej hotelu krok po kroku



Psychologia sprzedaży B2B

- ✓ Mechanizmy decyzji zakupowych w kontaktach biznesowych
- ✓ Budowanie relacji z klientem korporacyjnym
- ✓ Prezentacja wartości oferty



Komunikacja i negocjacje

- ✓ Techniki komunikacji i prezentacji oferty
- ✓ Prowadzenie rozmów handlowych z klientami korporacyjnymi
- ✓ Negocjacje z klientami korporacyjnymi

DZIEŃ 2 – Upselling, relacje i symulacje sprzedażowe**Upselling i cross-selling usług hotelowych**

- ✓ Techniki upsellingu usług hotelowych podczas sprzedaży eventów
- ✓ Cross-selling usług dodatkowych
- ✓ Zwiększanie wartości kontraktu eventowego

**Budowanie długoterminowych relacji**

- ✓ Relacje z firmami i agencjami eventowymi
- ✓ Współpraca długoterminowa i kontrakty stałe
- ✓ Utrzymanie klienta korporacyjnego

**Symulacje i prezentacja oferty**

- ✓ Symulacje rozmów sprzedażowych i scenariusze negocjacyjne
- ✓ Ćwiczenia w parach: prezentacja oferty i obrona ceny
- ✓ Case study udanych eventów hotelowych i analiza czynników sukcesu

**Grywalizacja, feedback i certyfikacja**

- ✓ Grywalizacja i konkurs na najlepszego sprzedawcę
- ✓ Feedback indywidualny
- ✓ Podsumowanie szkolenia i wręczenie certyfikatów

Czego nauczysz się podczas szkolenia?

- ✓ Analizowania potrzeb klientów biznesowych i proponowania kompleksowych rozwiązań
- ✓ Prowadzenia rozmów handlowych z klientami korporacyjnymi i negocjowania kontraktów
- ✓ Budowania długoterminowych relacji z firmami i agencjami eventowymi
- ✓ Prezentacji wartości oferty i obrony ceny w rozmowie z klientem
- ✓ Techniki upsellingu i cross-sellingu usług hotelowych podczas sprzedaży eventów
- ✓ Struktury oferty eventowej hotelu i jej profesjonalnej prezentacji
- ✓ Zwiększania udziału segmentu biznesowego w przychodach obiektu

Dla kogo jest to szkolenie?

Format	Warsztat praktyczny + symulacje rozmów sprzedażowych i grywalizacja
Czas trwania	2 dni intensywnego szkolenia (12h zajęć praktycznych)
Podejście	Sprzedaż B2B + psychologia klienta korporacyjnego + prezentacja oferty
Wdrożenie	Gotowe narzędzia do analizy potrzeb i prezentacji oferty do wdrożenia od razu
Certyfikat	Imienny certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenie i nabycie nowych kompetencji
Poziomy	Szkolenie dla działów sprzedaży, managerów eventów i supervisorów

Nawet 100% kosztów pokryjesz z dofinansowania

KFS, BUR, fundusze europejskie. Przeprowadzimy Cię przez cały proces — od wniosku po rozliczenie.

KFS — Krajowy Fundusz Szkoleniowy

BUR — Baza Usług Rozwojowych

Fundusze europejskie

Skontaktuj się z nami

TELEFON

[+48 785 745 961](tel:+48785745961)

[+48 790 223 468](tel:+48790223468)

E-MAIL

kontakt@houseofimpact.co

STRONA INTERNETOWA

houseofimpact.pl

Masz pytania? Odpowiemy w ciągu 24 godzin.

Przygotujemy indywidualną ofertę dopasowaną do Twojego lokalu i zespołu.

[Zapytaj o szkolenie](#)