

DETAIL- PROGRAMM

07.05.2024 – 09.05.2024

The Art of Selling –

Kompaktausbildung zum Sales Expert in der Hotellerie



KOORDINATION

Nora Schmidt

Nora Schmidt ist die Frau in der Brandnamic Academy, die Dinge ermöglicht. Sie konzipiert Kurse, Masterclasses und Webinare, organisiert Fort- und Weiterbildungen und hat ihr Ohr immer ganz nah an den Kursteilnehmerinnen und -teilnehmern.

Ich in einem Hashtag: #menschenweiterbringen

Kontaktinfos

academy@brandnamic.com

Pairdorf | Satzlststraße 4 | 39042 Brixen

+39 0472 678000

DEINE TRAINERINNEN UND TRAINER



Michael Oberhofer

Inhaber und Geschäftsführer von Brandnamic
Thema: Verkaufskompetenz und Kommunikation
Ich in einem Hashtag: #manwithavision



Hannes Gasser

Inhaber und Geschäftsführer von Brandnamic
Thema: Verkaufskompetenz und Kommunikation,
Verkaufssituationen im Hotel
Ich in einem Hashtag: #strategyiskey



Marilena Grünfelder

Beraterin
Thema: Digital Sales und Onlineplattformen
Ich in einem Hashtag: #theoptimiser

DEINE TRAINERINNEN UND TRAINER



Stephanie Ganterer

Hotelcoach

Thema: Verkaufskompetenz und Kommunikation

Ich in einem Hashtag: #fabulouspeopleperson



Silvia Verginer

Teamleiterin Advertising

Thema: Digital Sales und Onlineplattformen

Ich in einem Hashtag: #queenofadvertising



Bianka Bitter

Beraterin

Thema: Verkaufssituationen im Hotel

Ich in einem Hashtag: #queenofsales

KURZFASSUNG

In dieser Masterclass erlernst du die Grundzüge des professionellen Vertriebs. Die Referentinnen und Referenten vermitteln dir in drei Modulen essenzielles Wissen sowie zielführende Strategien. Erfahre, wie du Gespräche in die gewünschte Richtung lenkst, mit Sprache, Stimme, Mimik und geschriebenem Text überzeugst und Gäste von deinem Angebot begeisterst. In zahlreichen Praxiseinheiten wirst du das Gelernte direkt anwenden und intensiv trainieren.

Diese Brandnamic Masterclass ist optimal für dich, wenn du:

- + ... an der Rezeption tätig oder Hotelierin oder Hotelier bist.
- + ... deine Zimmer und Zusatzleistungen effektiver verkaufen möchtest.
- + ... Gesprächsstrategien erlernen möchtest, die deine Gäste überzeugen und begeistern.

ORGANISATORISCHES

ABSCHLUSS DER BRANDNAMIC MASTERCLASS	Teilnahmebestätigung und Abschlusszertifikat
DAUER	21 Stunden Präsenzveranstaltungen
ZEITRAUM	07.05. – 09.05.2024 (3 Präsenztage) jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 13.30 bis 17.00 Uhr
INVESTITION	3.500,00 € zzgl. MwSt.
KURSORT	Brandnamic Campus in Pairdorf bei Brixen
ANMELDEMODUS	Alles zur Anmeldung findest du unter brandnamic.com/academy , Anmeldeformular ausfüllen, abschicken, dabei sein.
STORNOBEDINGUNGEN	Bis 30 Tage vor Beginn der Brandnamic Masterclass: 100,00 € 29 bis 8 Tage vor Beginn der Brandnamic Masterclass: 30 % der Gebühren Ab einer Woche vor Beginn der Brandnamic Masterclass: 70 % der Gebühren

TIPP FÜR ALLE SÜDTIROLERINNEN UND SÜDTIROLER:

Fördermöglichkeiten für berufliche Weiterbildungsmaßnahmen der Koordinationsstelle Berufliche Weiterbildung

Beschäftigte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und Arbeitssuchende

Anspruchsberechtigt sind Beschäftigte von privaten Arbeitgebern und Personen, die in die Arbeitslosenliste eingetragen, also im Besitz des Arbeitslosenstatus sind. Für die Gewährung eines Beitrags ist es in jedem Fall erforderlich, vor Beginn der Weiterbildungsmaßnahme ein Ansuchen einzureichen. Die Rechnungsstellung des Kursveranstalters und die entsprechende Bezahlung der Kursgebühr darf erst nach der Einreichung des Beitragsgesuchs erfolgen. Alle Details findest du unter <https://civis.bz.it/de/dienste/dienst.html?id=1034385>.

Ansprechpartnerin für Einzelpersonen

Inge Clementi, T 0471 416919, E-Mail: inge.clementi@provinz.bz.it

SO IST DEINE BRANDNAMIC MASTERCLASS AUFGEBAUT:

Modul 1

DIENSTAG, 07.05.2024

- + Digital Sales und Onlineplattformen | Marilena Grünfelder, Silvia Verginer

Modul 2

MITTWOCH, 08.05.2024

- + Verkaufskompetenz und Kommunikation | Michael Oberhofer, Stephanie Ganterer, Hannes Gasser

Modul 3

DONNERSTAG, 09.05.2024

- + Verkaufssituationen im Hotel | Hannes Gasser, Bianka Bitter
- + Feedbackrunde und Zertifikatsübergabe
- + Umtrunk

DEINE ZIELE:

- 1. Ich erlerne ...**
die Grundlagen eines erfolgreichen Vertriebs im Hotel.
- 2. Ich verstehe ...**
die Positionierung von Vertrieb im Hotel und warum dieser klar von anderen Rezeptionsaufgaben getrennt sein soll.
- 3. Ich weiß ...**
um die Bedeutung und praktische Umsetzung von Digital Sales.
- 4. Ich lerne, ...**
wie ich selbstbewusst auftrete und mit Gesprächstechniken, Stimme, Mimik und Gestik überzeuge.
- 5. Ich übe ...**
alltägliche Verkaufssituationen im Hotel und verwende dabei neue Techniken.
- 6. Ich fühle ...**
mich auch in schwierigen Gesprächen mit Gästen sicher.



MODULINHALTE

Digital Sales und Onlineplattformen

- + Guest Journey
- + Sichtbarkeit und Touchpoints (pre-stay, on-stay, post-stay)
- + Gästebindung und Stammgästabbetreuung
- + Die zehn Regeln der Sichtbarkeit (Basic, Advanced, Premium)
- + Praxiseinheit: Ausarbeitung von Personas
- + Die richtige Persona definieren
- + Dos and Don'ts des digitalen Auftritts
- + Verkaufsziele und Auswertung
- + Verkaufbare Produkte im Hotel
- + Marketing-Mix und Verkaufskanäle im Hotel

Verkaufskompetenz und Kommunikation

- + Haus und Produkte kennen und lieben
- + Gäste verstehen
- + What's in it for me?
- + Körpersprache und Stimme
- + Die Macht der Pause
- + Eigenmotivation
- + Praxiseinheit: Fragetechniken einsetzen und die Macht der Sprache spüren
- + Back- vs. Frontoffice
- + Verkaufen am Telefon
- + Verkaufen an der Rezeption

Verkaufssituationen im Hotel

- + Mit Einsprüchen umgehen
- + Zum Direktabschluss kommen
- + Verkaufsstrategien und -ziele
- + Wie schaffe ich es, hinter dem Preis zu stehen?
- + Einwände flexibel behandeln
- + Praxiseinheit: Auswertung und Verbesserung der Verkaufsprozesse
- + Praxiseinheit: Verkaufstraining am Telefon mit Analyse (Feedback und Direktabschluss)



Deine E-Learning-Plattform

Die Freiheit des Lernens: wann, wo und wie du willst.

Hier findest du alle Unterlagen inkl. Präsentationen zum
Downloaden, Ansehen, Nachschlagen, Lernen.

#learnyourway

Du brauchst Hilfe?

Du suchst Antworten auf brennende Fragen?

Dann sind wir für dich da!

brandnamic.com

 **academy**

THE ART OF SELLING –
KOMPAKTAUSBILDUNG ZUM
SALES EXPERT IN DER HOTELLERIE

#welovemarketing