

Horeca Idea

BEZPŁATNE SZKOLENIE - BYDGOSZCZ, 8-10.10.2014
Szukolenie organizowane w ramach V Zjazdu Dyrektorów Hoteli

SPRZEDAWAJ SZYBCIEJ, DROŻEJ I WIĘCEJ EVENTÓW NIŻ KONKURENCJA

PROGRAM SZKOLENIA – 8.10.2014

GODZINA	TEMATYKA PANELU
10.00 – 12.00	1. Klient wie czego chce i oczekuje, tego samego od Ciebie <ul style="list-style-type: none">- jak rozpoznawać preferencje klientów- co oznacza „szybka sprzedaż eventu”- minimalizm i czytelność oferty
12.00 – 12.20	<i>Przerwa kawowa</i>
12.20 – 13.50	1. Event – gra zespołowa, czyli zwiększ szanse na sukces <ul style="list-style-type: none">- komunikacja pomiędzy działami- procedury realizacji poszczególnych zadań 2. Rozliczenie eventu
13.50 – 14.50	<i>Obiad</i>
14.50 – 16.50	panel dla nowych i potencjalnych użytkowników programu 1. Jemy oczami, więc niech klient zje Twoją ofertę <ul style="list-style-type: none">- jak zbudować dobrą ofertę przerwy kawowej- menu pakietowe vs menu własne 2. Oferta to nie stara panna na wydaniu, lecz nastolatka poszukująca męża. <ul style="list-style-type: none">- marża- sezonowość menu- analiza skuteczności sprzedaży menu
14.50 – 16.50	panel dla osób pracujących na systemie 1. Nowości w programie. <ul style="list-style-type: none">- szybka rezerwacja- nowe oblicze kalendarz eventów- nowe funkcje menu- relacje klient – impreza – pracownik- kalkulacja vs agenda zamówienie vs specyfikacja- indywidualizacja oferty 2. Ćwiczenia praktyczne
19.00 – 22.00	<i>Uroczysta kolacja</i>

PROGRAM SZKOLENIA – 9.10.2014

GODZINA	TEMATYKA PANELU
10.00 – 11.30	1. Twoja wyjątkowa oferta w gąszczu ofert konkurencji, czyli jak pozyskać klienta - bookingimpres.com - Horeca Idea WEB - mailing systemowy
11.30 – 12.00	<i>Przerwa kawowa</i>
12.00 – 13.30	1. Rozkochaj klienta, czyli co zrobić, aby klient do nas wrócił? - kalkulacja vs imprez - praca z bonusami - historia relacji z klientem
13.30 – 14.30	<i>Obiad</i>
14.30 – 16.00	panel dla nowych i potencjalnych użytkowników programu 1. Klient wymagający może być zadowolony – elastyczne budowanie oferty gastronomicznej - potencjał i zagrożenia menu indywidualnego - pakiet napoje – dlaczego osobno 2. Wygraj walkę o klienta mając w ręku więcej atutów niż tylko cena - budowanie oferty w oparciu o atrakcje - czy warto oferować coś więcej niż tylko imprezę, czyli na jakich usługach można jeszcze zarobić
14.30 – 16.00	panel dla osób pracujących na systemie 1. Kierunki rozwoju Horeca Idea - trendy rozwoju - analiza zgłaszanych zmian - dyskusja 2. Ćwiczenia praktyczne
17.30 – 22.00	<i>Kolacja z atrakcjami</i>

TRZECIEGO DNIA (10.10.2014) ZAJĘCIA WSPÓLNE WG PROGRAMU ZJAZDU HOTELARZY

**Szkolenie dedykowane jest dla pracowników działów
sprzedaży, marketingu i gastronomii.**

Prosimy o potwierdzeniu udziału i przesłanie nazwisk uczestników do dnia 26.09.2014 na adres: biuro@idea-profit.com.

Szczegółowe informacje: Blanka Retmańska-Man, tel. 504 039 601, mail: b.retmanska-man@idea-profit.com.