

Training

Fundamentals in B2B sales voor de hotellerie

De training is voor ondernemers, beslissers en salesmanagers van (kleinere) hotelketens en independent hotels die hun sales willen professionaliseren. Je weet in grote lijnen wat sales inhoudt, maar bent nieuwsgierig hoe je dit binnen jouw organisatie vorm kunt geven. Voor hen die succesvol grip op sales willen krijgen.

Na de training:

- kun je sales organiseren en uitvoeren in je eigen bedrijf
- ben je in staat om betere deals te sluiten met je klanten
- kun je de regie voeren over je relatie met de klant
- begrijp je hoe klantrelaties en -transacties zich zullen ontwikkelen in de toekomst

Inhoud training

DAG 1 | OCHTEND

Sales anno nu, waar hebben we het over?

- Wat houdt sales vandaag de dag in en hoe ontwikkelt het zich in de toekomst?
- Hoe richt je jouw organisatie daarop in? Welke systemen, tools, skills en
- processen zijn noodzakelijk?
- Wat zijn je doelen? Succesgebieden en KPI's

De sales- en klantfocus in jouw bedrijf

- Geef de klant een stoel! Het salesproces door ogen van de klant
- Wat zijn drijfveren van klanten vandaag de dag?
- Wat is toegevoegde waarde? Hoe verwoord je die?
- Challenges, pains & gains als basis voor een waardepropositie

DAG 1 | MIDDAG

Gespreksvoering, de 5 elementen in elke sale

- Connect, Explore, Create the Experience, Objections, Close & Celebrate

Connect

- Contact maken met klanten, live, telefonisch en digitaal

Explore

- Wat moet ik weten? Wat zoekt een klant nu echt?
- Welke challenges, pains & gains heeft de klant. Hoe speel je erop in?
- Hoe kwalificeer je een aanvraag?

Create the experience: hoe vertel ik het mijn klant?

- Klanten voor je winnen met een overtuigende propositie
- Commitment krijgen door middel van een Tie-Down

Praktische informatie en tarief

Deze training bestaat uit 2 dagen

Tarief

€ 995,- (per persoon, exclusief BTW, inclusief koffie/thee, lunch en borrel). Na inschrijving ontvang je een factuur.

Voor wie

De training is voor ondernemers, beslissers en salesmanagers van (kleinere) hotelketens en independent hotels die hun sales willen professionaliseren. Je weet in grote lijnen wat sales inhoudt, maar bent nieuwsgierig hoe je dit binnen jouw organisatie vorm kunt geven. Voor hen die succesvol grip op sales willen krijgen.

Groepsgrootte

De groep bestaat uit maximaal 12 personen. Wij creëren een veilige leeromgeving waarin veel aandacht is voor vragen.

Inbegrepen

- Gedurende de dag koffie, thee, water, frisdrank en lekkernijen
- Uitgebreid, goed verzorgd lunchbuffet
- Energy Break
- Hapje en een drankje na afloop
- Je ontvangt templates (digitaal) die je kunt gebruiken om gesprekken te voeren en om klantplannen te maken
- Certificaat van deelname

Kom je van ver en wil je uitgerust aan de training beginnen?

Dan kun je overnachten bij het Postillion. Wij hebben een aantrekkelijk tarief voor je geregeld.

Meer weten?

Carina Thaens

030-251 22 70

Carina.thaens@uitgeverijps.nl

Training

Fundamentals in B2B sales voor de hotellerie

Inhoud training

DAG 2 | OCHTEND

Case

- Behandelen van de voorbereide case door middel van een simulatie

Bezwaren

- De 'ja-maar' van de klant
- Wat zijn bezwaren en hoe keer je ze om of neem je ze weg?

Closen van een deal

- Hoe kom je tot een commitment en close van je klant?
- Het feest na elke close

DAG 2 | MIDDAG

Klantplannen

- Wie wil jij als klant en waar vind je ze?
- Hoe werk je doelgericht en planmatig met je belangrijkste klanten?
- De noodzaak van een goed CRM-systeem

DMU-Management

- De 'magnificent-7' van personen in elke klant
- Hoe laat je de klant voor je werken?

Case & Simulatie

- Groepsopdracht met je medecursisten waarin alles uit de training samengebracht wordt en alles op zijn plaats valt

Eindopdracht

De eindopdracht is een individuele opdracht: je maakt je eigen plan van aanpak voor sales na de training

Extra mogelijkheid persoonlijke coaching

HM Academy biedt je de mogelijkheid om een persoonlijke coaching sessie met de trainer te houden. Deze sessie is maar liefst een uur en hierin is ruimte voor:

- Online coaching met de trainer
- Het bespreken van je plan van aanpak
- Je ontwikkelingsbehoefte bespreken en hierover advies krijgen van de trainer

In combinatie met de training is het tarief voor deze coaching sessie slechts 92,50 euro.

Praktische informatie en tarief

Deze training bestaat uit 2 dagen

Tarief

€ 995,- (per persoon, exclusief BTW, inclusief koffie/thee, lunch en borrel). Na inschrijving ontvang je een factuur.

Voor wie

De training is voor ondernemers, beslissers en salesmanagers van (kleinere) hotelketens en independent hotels die hun sales willen professionaliseren. Je weet in grote lijnen wat sales inhoudt, maar bent nieuwsgierig hoe je dit binnen jouw organisatie vorm kunt geven. Voor hen die succesvol grip op sales willen krijgen.

Groepsgrootte

De groep bestaat uit maximaal 12 personen. Wij creëren een veilige leeromgeving waarin veel aandacht is voor vragen.

Inbegrepen

- Gedurende de dag koffie, thee, water, frisdrank en lekkernijen
- Uitgebreid, goed verzorgd lunchbuffet
- Energy Break
- Hapje en een drankje na afloop
- Je ontvangt templates (digitaal) die je kunt gebruiken om gesprekken te voeren en om klantplannen te maken
- Certificaat van deelname

Kom je van ver en wil je uitgerust aan de training beginnen?

Dan kun je overnachten bij het Postillion. Wij hebben een aantrekkelijk tarief voor je geregeld.

Meer weten?

Carina Thaens

030-251 22 70

Carina.thaens@uitgeverijps.nl