

## „Umsatzsteigerung durch Yieldmanagement und Kategorieverkauf“

- Termin:** **07.10.2019, 10:00 Uhr bis 15:00 Uhr**  
(inkl. Pausen und Mittagsimbiss)
- Referent:** Gustav Burckschat, Burckschat Hotel-und Gastronomieberatung
- Ort:** **Geschäftsstelle DEHOGA Brandenburg**  
Schwarzschildstraße 94, 14480 Potsdam
- Ihr Nutzen** Preisdumping verhindern - Umsatz steigern
- Themen**
- Der veränderte Hotelmarkt
    - o Erwartungshaltung der unterschiedlichen Zielgruppen
    - o Der lange Weg vom Interessenten zum Empfehlungskunden
  - Was bedeutet Qualität? Wie kann Ihr Hotel Überraschungsqualität bieten?
  - Bedeutung und Chancen von Angeboten (schriftlich/mündlich)
  - Bedeutung von Logiskennzahlen • Voraussetzungen für Yieldmanagement-System (Verkauf entsprechend der Nachfrage)
    - o Vorteile des Yieldmanagement-Systems
  - Voraussetzungen für einen Kategorieverkauf
    - o Vorteile des Kategorienverkaufes
    - o Zimmerkategorien definieren und vorteilhaft beschreiben
    - o Anwenden der Alternativtechnik am Front Office und in der Reservierung
  - Ablauf eines erfolgreichen Telefongespräches
    - o Telefonleitfaden o Argumentationshilfen für den aktiven Verkauf
    - o Permanenten Preissenkungen verhindern
  - Beispiele aus der Praxis • Unterlagen • Teilnehmer-Zertifikat •
- Entgelt:** **(149 € p. P. für DEHOGA-Mitglieder)**, 210 € für Nicht-Mitglieder
- Teilnehmer:** mindestens 8 Teilnehmer; Hotellerie  
Dieses Seminar richtet sich an Inhaber, Mitarbeiter aus den Bereichen Rezeption, Reservierung
- Anmeldeschluss:** 04.10.2019