

„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 Telefongesprächs
 - 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