

Servicesalg

Virtuelt forløb

Uddannelsen er til dig der ønsker at arbejde mere målrettet med din serviceleverance og dermed også dit salg. Salg er ikke kun en transaktion, men en relation som du vil blive mester i.

WHY?

Vi ønsker at løfte hotel- og restaurationsbranchen til den anerkendelse, den fortjener.

HOW?

Vi er nysgerrige og altid på udkig efter ekstraordinære løsninger for mennesker og forretning.

WHAT?

Vi udvikler og leverer uddannelse og rådgivning til alle niveauer i vores branche.

Salg og service går hånd i hånd

De fleste af os kender til at arbejde med salgsbudgetter og måske også panikken over ikke at nå ens mål. Salgsbudgetter er nødvendige for at drive en virksomhed, og derfor skal de også betragtes som positive for vores arbejde. Men hvordan det?

Et godt salg kræver indsigt i og forståelse for både ens virksomhed og ens gæster. Dernæst kræver det forarbejde og samarbejde på tværs af afdelinger og medarbejdere. I dette undervisnings- og udviklingsforløb dykker vi ned i netop de tre forudsætninger for et relationsopbyggende salg.

Du vil blive introduceret for konkrete teknikker samt få mulighed for at træne dine færdigheder. Dit personlige udbytte bliver en følelse af at være i kontrol i salgsprocessen, så det bliver sjovere at nå ens salgsbudgetter samt en leg at sælge det rigtige produkt til den rigtige gæst.

DIT UDBYTT

- Du bliver tryk i at navigere i hele salgsprocessen før, under og efter.
- Du får indsigt og forståelse for både B2B og B2C salg.
- Du får kendskab til konkrete spørgeteknikker og salgsmodeller til afdækning af gæstens behov.
- Du bliver klædt på til at kunne identificere og analyse gæstetyper og adfærd med henblik på det gode salg.
- Du får indsigt i det direkte og indirekte salg samt viden om hvordan du bidrager dertil.
- Du vil opdage, at du kan øge salget pr. gæst betydeligt og samtidig øge gæstetilfredsheden.
- Du får bevidsthed om egne kompetencer i forhold til at sælge og bliver trænet i dine færdigheder.
- Du får kendskab til klagehåndtering.

VARIGHED

Vi mødes 6 gange virtuelt á 2 timers varighed pr. gang. Derudover skal du afsætte 30 min. til en afslutningspræsentation.

Servicesalg (Service) er et certificeret akademiforløb, der udløser 5 ECTS-point.

UNDERVISER

Marie Louise startede sin karriere på gulvet som tjener i Tivoli. Derfra gik det stærkt, og med en uddannelse fra CBS i Service Management har hun arbejdet som både restaurantchef, konference- og bookingchef samt hotelchef. Hun kommer derfor med en masse erfaring fra branchen og har et dybdegående indblik i salg og service.

Marie Louise brænder for branchen og ønsker at løfte den og alle medarbejdere i branchen til den anerkendelse, den fortjener.

PRIS

Service (5 ECTS) 7.500 kr. ekskl. moms og materialer.

HUSK:

Du kan søge uddannelsesstøtte (SVU) efter gældende regler samt midler fra branchefokuserede kompetencefonde. Vi hjælper dig gerne med ansøgninger.

BONUS!

Medlemskab af Samhandel udløser særlige fordele.