





- A SZÁLLODAI BEJÁRÁS -
- „THE SITE INSPECTION” -

Parti János

MSZÉSZ XL. KÖZGYŰLÉS szeminárium
2013. november 20.

Danubius Hotel Gellért, Budapest



A vezető szerepe még egyszer...

A HÁZNÉZÉSEK SZÍNVONALA A VEZETŐN MÚLIK!

- * **Vezetőként tisztában vagyunk a háznézések színvonalával?**
- * **Néha elkísérjük a sales-es munkatársat a háznézésekre, csak azért, hogy visszajelzést adjunk számára és fejlesszük?**
- * **Elegendő figyelmet fordítunk a bejárások megszervezésére, különösen a VIP háznézések esetében?**
- * **A részlegvezetők tudnak az egyes háznézésekről, azok jelentőségéről?**
- * **Megfelelő munkatársat bízunk meg a feladatra?**
- * **Megbeszéltük-e valaha, hogy általánosságban milyen háznézéseket szeretnénk?**



- * Háznézést nem tarthat **„valaki a sales-ről”**
- * **Az első benyomás jelentősége** - az ápoltság és üzleti megjelenés
- * **A prezentációs technikák és a testbeszéd jelentősége**
(arckifejezés, testtartás, gesztusok, hanghordozás, szemkontaktus, stb.)
- * **Az egyéniség varázsa** – lehetőség és veszély
- * **„Tedd a szállodabejárást egyedivé”** - **„legyen élmény”**
- * **A „beeső” háznézések**



- * **Beszerzendő info:** a látogatás „célja”, a profile, és minden egyéb, amivel a háznézés személyesebbé tehető
- * Tudjuk, hogy **mi zajlik aznap** a házban?
- * Szükséges **kellékek** valóban legyenek előkészítve
- * **Termek** - világítás, tisztaság, hűtés/fűtés, teremberendezés?
- * Legfontosabb **kellék** előkészítése – **GM!**
- * Lehetőség szerint a **hallban** várjuk az ügyfelet.



- * **Találkozó a hallban - az első benyomás**

Barátságos üdvözlés, bemutatkozás, „Say thank you for the visit”, „icebraking”, időkeret?, „felvezetés” az indulás előtt

- * **Azt mutassuk meg, ami az ügyfelet érdekli vagy ami releváns – nem kell mindent!**

- * **USPs vs. Benefits – „People Hate to be Sold, But Love to Buy”**

- * **„Minden marketinges sztorizik”**

- * **A következő lépés és a follow-up**



A vezető szerepe még egyszer...

A HÁZNÉZÉSEK SZÍNVONALA A VEZETŐN MÚLIK!

- * **Vezetőként tisztában vagyunk a háznézések színvonalával?**
- * **Néha elkísérjük a sales-es munkatársat a háznézésekre, csak azért, hogy visszajelzést adjunk számára és fejlesszük?**
- * **Elegendő figyelmet fordítunk a bejárások megszervezésére, különösen a VIP háznézések esetében?**
- * **A részlegvezetők tudnak az egyes háznézésekről, azok jelentőségéről?**
- * **Megfelelő munkatársat bízunk meg a feladatra?**
- * **Megbeszéltük-e valaha, hogy általánosságban milyen háznézéseket szeretnénk?**



Köszönöm a figyelmet!

janos.parti@kempinski.com

