

TRAINING VOOR HOSPITALITY PROFESSIONALS

KOEKJE ERBIJ?

UPSELLING ALS EEN SERVICE

Zal ik alvast een gezellige tafel voor u reserveren voor vanavond?

Iets extra's aanbieden, een uitgebreider pakket verkopen; Upselling. Een ongemakkelijk begrip voor mensen die als doel hebben service te verlenen. Super jammer, want upselling heeft vele voordelen. Voor jou, voor je werkgever en vooral voor jouw gast. Cross selling nemen we voor het gemak even onder dezelfde noemer mee.

De kracht van upselling zit in de juiste mindset. Wanneer je upselling ziet als verkopen en het je doel is om meer omzet te genereren, voelt het vaak onplezierig en ongemakkelijk. Voor beide partijen. Jij hebt het idee iemand lastig te vallen en je loopt het risico dat jouw gast zich wat onder druk gezet voelt. Dat maakt ook dat deze vorm van upselling niet effectief is.

Wanneer je upselling ziet als een vorm van service verlenen, voelt het heel anders. Je komt mensen iets brengen, waar ze zelf wellicht niet aan gedacht hadden.

Jouw functie bestaat al voor een groot deel uit het verlenen van service; dat is waar je goed in bent.

En omdat het jouw doel is om het verblijf van jouw gasten onvergetelijk te maken, kan die extra fietstocht of dat lekkere ontbijtje misschien nét het verschil maken.

Maar hoe doe je dat op een ontspannen en toch effectieve manier? Dat gaan wij je leren!

Wat mag je verwachten van deze training?

Bij BICKLS geloven we in fijne, warme sales. Doelgericht maar altijd aangepast aan de ontvanger.

En upselling is daarin niet anders. Tijdens deze training gaan wij je leren hoe mensen in elkaar zitten; in grote lijnen uiteraard. Want ondanks dat we allemaal anders zijn, is onze basis verrassend vergelijkbaar. Daar gaan we even kort in duiken, omdat het je gaat helpen in je werk.

Ook leren we je over de 'Regels van Overtuigen'. Hoe werkt dat eigenlijk en hoe kun jij dit inzetten tijdens je gesprekken met gasten. Ook de basisbeginselen van sales leggen we je uit; hoe verkopen een win-win situatie hoort te zijn. Geen zorgen, we houden het luchtig en leuk!

Na dit theoretische deel van de training gaan we aan de slag op de werkvloer. Oefenen op echte gasten. Zo gaan we kijken wat bij JOU past. Want ook hierbij geldt dat de basis voor iedereen gelijk is maar het verschil in de persoonlijke noot zit. Het moet echt zijn.

NA DEZE TRAINING WEET JIJ HOE JE MET UPSELLING POSITIEVE INVLOED KAN HEBBEN OP HET VERBLIJF VAN JOUW GASTEN!

PROGRAMMA

09.00	Wees welkom; er is koffie!
09.30	Deel 1: Over sales, up- en cross-selling, psychologie & mindset
11.00	Break
11.15	Deel 2: Upselling - maar hoe dan?
12.30	Lunch
13.15	Deel 3: Waar ligt jouw uitdaging?
14.00	Deel 4: Echte gasten – Echte upsell
15.30	Evaluatie & tips
16.00	Einde



Praktische zaken

- De training zelf duurt 1 dag, in totaal 7 uur. Voordat de training plaats vindt, zijn wij al langs geweest bij de betrokken vestiging(en). Incognito natuurlijk; beetje gluren. Dan kunnen we je beter coachen tijdens de training. Na afloop krijg je van ons jouw persoonlijke tips.
- Ongeveer 2 weken na de training vindt er met elke deelnemer een telefonisch coaching gesprek plaats. Even kijken hoe je erin zit en of je nog iets nodig hebt!
- Deze training is gebaseerd op groepen vanaf 5 deelnemers van verschillende afdelingen, en wordt verzorgd op locatie van Stayokay.
- Kosten zijn € 385,00 p.p. (excl. BTW). Reiskosten à € 0,36 p/km.
- Lunch, drankjes en fruit worden verzorgd in overleg met BICKLS.

Interessant toch? Geen saffe rollenspellen, saaie trainer of slaapverwekkende presentatie, maar ACTIE! Neem contact met ons op: Tel 085-743 0512 of sales@bickls.nl



BICKLS BV | Huizermaatweg 584 |
1276 LN | Huizen | www.bickls.nl