

15 февраля 2017

IV Бизнес-форум НАШЕ ДЕЛО ОТЕЛЬ



Компания EVENT MAKE приглашает руководителей гостиничных предприятий, загородных отелей, туристических баз, санаториев республик Татарстан, Марий-Эл, Чувашия на Главное Событие года!



Казань, ГК Ривьера,
пр. Фатыха Амирхана, 1а,
зал «Лазурный берег», 2 этаж



15 февраля 2017 года
10:00 — 13:00 (регистрация с 9:00 до 10:00)
+ авторский семинар К. Артемьева для директоров
и руководителей служб с 13:30 до 17:00



БЕЗ ОПЛАТЫ для владельцев и руководителей средств размещения.

Вход по персональным приглашениям, оформленным на основании заявки (все мероприятия форума, кроме авторских семинаров).



конференция
отельеров



выставка
«Новинки для Hospitality»



семинар-
практикум



без оплаты,
по личным приглашениям

Программа бизнес-форума

ТЕМА 1 ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ ОТЕЛЯ, ЗАГОРОДНОГО КОМПЛЕКСА.



КОНСТАНТИН АРТЕМЬЕВ
(г. Москва)

- Кто Ваши гости? Как составить портрет целевой аудитории?
- Что им нужно? Дорабатываем востребованный продукт и избавляемся от невостребованного.
- Где их искать? Выбор и анализ эффективности работы каналов продвижения отеля.
- Подведение итогов и составление «дорожной карты» продвижения отеля.

Управляющий SkyPoint Sheremetyevo Hotel, соучредитель и директор по развитию некоммерческой ассоциации «Независимый Гостиничный Альянс». В индустрии гостеприимства работает с 1991 года. Начал свою карьеру с должности посильного службы приема и размещения в первом сетевом международном отеле в России Metropal Intercontinental и прошел все ступени карьерной лестницы, как в сетевых, так и в независимых отелях. Имеет большой опыт создания отделов продаж «с нуля», реструктуризации системы продаж в отелях, внедрения международных стандартов в операционную деятельность отелей. Константин ведет практические тренинги и семинары программ MBA, является спикером значимых профессиональных конференций.

ТЕМА 2 ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ В ОТЕЛЕ И ЗАГОРОДНОМ КОМПЛЕКСЕ.



АНТОН МАТВЕЕВ
(г. Москва)

- Поиск точек упущенной прибыли и возможностей для заработка.
- Процедуры работы с корпоративным клиентом.
- Методы увеличения конверсии в бронировании.
- Upsell и cross-sell в отеле.

Соучредитель и коммерческий директор компаний Big Tree/TrustYou Russia/Frontdesk.ru. Пятнадцать лет работает в гостиничном бизнесе, в своей карьере прошел путь от стойки приема и размещения до топ-менеджера. Является соавтором и идеологом сообщества профессионалов гостиничного бизнеса Фронтдеск.ру, гостиничной тренинговой компании Big Tree. Член международной организации HFTP (Hospitality Financial & Technology Professionals). Имеет множество публикаций по гостиничному делу в ведущих отраслевых изданиях России и СНГ.

Компания
EVENT MAKE



+7 (843) 203-92-91
+7 (920) 253-95-73



www.eventmake.ru
info@eventmake.ru

event
m a k e

IV Бизнес-форум НАШЕ ДЕЛО ОТЕЛЬ

СЕМИНАРЫ
В РАМКАХ
БИЗНЕС-ФОРУМА



КОНСТАНТИН АРТЕМЬЕВ
(г. Москва)

Авторский семинар в рамках Бизнес-форума

«ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ УСЛУГ
ОТЕЛЯ, ЗАГОРОДНОГО КОМПЛЕКСА»



Казань, ГК Ривьера,
пр. Фатыха Амирхана, 1а,
зал «Тихая Гавань»



15 февраля 2017 года

13:30 — 17:00 (регистрация с 13:00 до 13:30)

Семинар-практикум проходит в рамках
Бизнес-форума «Наше дело — Отель 2017»

Продолжительность: 3 часа



О Чем пойдет речь? Часто бывает, что полученные на семинарах и конференциях теоретические знания так и не находят воплощения в реальной деятельности отеля, поэтому Константин строит свои семинары так, чтобы прямо во время семинара Вы могли начать применять полученную информацию именно к Вашему отелю и планировать практические изменения.

Под руководством тренера, Вы проведете анализ текущего состояния продаж Вашего отеля, определите слабые места и возможные «точки роста» и составите план изменений в системе продаж, который Вы сможете начать внедрять не откладывая в «долгий ящик» и не теряя времени на превращение теории в практику.

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ ПЛАН СЕМИНАРА:

В ситуации новых экономических условий, растущей конкуренции и быстро меняющегося рынка невозможно результативно продавать услуги отеля, не изменив полностью философию системы продаж отеля и ее структуру.

- Как определить направление, в котором надо двигаться в поисках клиентов?
- Как изменить систему продаж отеля, чтобы она соответствовала требованиям ситуации?
- Как ставить правильные цели менеджерам по продажам и контролировать их выполнение?
- Как начать внедрять необходимые изменения и довести их до конечного результата?
- Как анализировать результаты и вносить необходимые коррективы в стратегию и тактику продаж?

На семинаре Вы получите ответы на эти и другие важные вопросы, от которых зависит эффективное развитие продаж Вашего отеля.



ДЛЯ КОГО?

Управляющие,
директора,
менеджмент.



АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА



ПРОВЕРЕНО ПРАКТИКОЙ



В ОДИН ДЕНЬ В ОДНОМ МЕСТЕ

СТОИМОСТЬ

При оплате в день мероприятия стоимость участия составит 6000 руб./чел. Скидки не действуют.

(Суммы НДС не облагаются. Оплата за участие — на расчетный счет Организатора — до 09 февраля 2017 г. включительно.)



В стоимость включены: кофе-брейк, сертификат об участии.

При покупке 1 билета

4900

за 1-го участника

При покупке 2-х билетов

4400

за 1-го участника

✓ Экономим 1400 руб.

При покупке 3-х билетов

3900

за 1-го участника

✓ Экономим 3900 руб.

