



VCM01

Dynamiser les réservations

Tarifs 2010 (*)

Inter-entreprise : **330.00 €**

Intra-entreprise : **Sur devis**

(* Hors taxes, hors frais d'hébergement et de restauration)

Durée

1 jour, 7 heures

Public concerné :

Personnel de réception,
Agent de réservation

Pré-requis :

Aucun

Lieu et dates de formation :

Contactez-nous !

Objectifs

- Connaître les différentes étapes de la vente par téléphone.
- Savoir construire un argumentaire vendeur pour son hôtel.
- Acquérir les bases de la gestion des objections.

Programme

- Les enjeux de la réservation.
- Les standards de qualité d'une réservation.
- Connaître et maîtriser le pricing de son hôtel.
- Les différentes typologies de clientèle.
- Le traitement des objections.
- La prise de congé.