

Корпоративное обучение: *Развитие коммерческой службы.*

I. Почему это важно

Коммерческая служба — один из ключевых центров формирования доходов гостиничного предприятия.

Эффективность продаж, бронирования, управления тарифами, маркетинга и онлайн-дистрибуции напрямую влияет на загрузку номерного фонда, средний тариф, доходность объекта и его конкурентоспособность.

Комплексное развитие коммерческой службы позволяет выстроить единую систему управления продажами, повысить эффективность работы сотрудников и обеспечить достижение поставленных коммерческих целей.

Корпоративное обучение: Развитие коммерческой службы.

II. Основные темы.

1. Повышение эффективности системы продаж

Развитие навыков активных продаж, работы с корпоративными клиентами, туристическими компаниями и постоянными гостями. Современные инструменты увеличения объёма продаж гостиничных услуг.

2. Совершенствование работы службы бронирования

Организация эффективной работы службы бронирования, повышение качества обработки обращений, увеличение конверсии запросов в подтверждённые бронирования, стандарты телефонных и письменных коммуникаций.

3. Revenue Management

Практические инструменты управления загрузкой, тарифной политикой, доходностью номерного фонда, анализом спроса и эффективным использованием коммерческого потенциала объекта.

4. Развитие маркетинга и онлайн-продвижения

Современные подходы к продвижению гостиничных услуг, управлению репутацией, цифровому маркетингу, CRM, работе с сайтом, социальными сетями и каналами онлайн-дистрибуции.

5. Практическая адаптация программы

Каждая программа разрабатывается с учётом особенностей гостиничного предприятия, текущих коммерческих показателей, структуры продаж, конкурентной среды и задач руководства.

Корпоративное обучение:
Развитие коммерческой службы.

III. Как проходит работа

- Предварительное обсуждение коммерческих целей предприятия.
- Анализ действующей системы продаж и организации коммерческой деятельности.
- Разработка корпоративной программы обучения с учётом специфики объекта.
- Проведение обучения на основе практических кейсов гостиничного бизнеса.
- Разбор коммерческих ситуаций предприятия и поиск эффективных решений.
- Подготовка рекомендаций по дальнейшему развитию коммерческой службы.

Корпоративное обучение:
Развитие коммерческой службы.

IV. Что получает организация

- Повышение эффективности коммерческой службы.
- Рост профессионального уровня сотрудников.
- Улучшение взаимодействия между продажами, бронированием, маркетингом и Revenue Management.
- Повышение качества работы с клиентами на всех этапах взаимодействия.
- Более эффективное управление загрузкой и коммерческими показателями.
- Современные инструменты управления продажами и продвижением.
- Повышение конкурентоспособности гостиничного предприятия.
- Создание условий для достижения поставленных коммерческих и финансовых результатов бизнеса.