

1-tägiges *kreatives* Intensivseminar „Bedienen oder Verkaufen?“

Was bietet Ihnen dieses Seminar?

Die entscheidende Voraussetzung für eine hohe Servicequalität sind motivierte, engagierte und begeisterte Mitarbeiter. Wer heute den Wettbewerb gewinnt, entscheidet sich über den Service. Nutzen Sie diesen Seminartag als „Motivationspritze“ für sich und Ihre Mitarbeiter.

Ein *kreativer* Praxisworkshop mit Vanessa Koch

Ein Workshop für alle Servicemitarbeiter, Rezeptionsmitarbeiter und Mitarbeiter, die aktiv am Gast sind.



Themenschwerpunkte

- Die Erwartungen unserer Gäste haben sich verändert!
- So wird ein Besuch bei Ihnen zum Erlebnis!
- Die Fish- Philosophie
- Bedienen oder Verkaufen?
- Fragetechnik und Wortwahl beim Verkaufen
- Das Gesetz vom Ersten und Letzten
- Das 1x1 der Servicestandards
- Wo müssen Serviceabläufe optimiert werden?
- Wie führe ich meine Gäste?
- DIE Chance des Verkaufens: „Wie dreht sich die Service-Uhr?“
- Wie erkenne und inszeniere ich meine eigenen Stärken?
- Rollenspiele, Rollenspiele, Rollenspiele
- Der Seminartag ist gespickt mit vielen Praxisbeispielen und Tipps, die Sie und ihre Mitarbeiter sofort in die Tat umsetzen können!