

GUEST EXPERIENCE



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Reconvertir a los profesionales en vendedores proactivos y polivalentes, convirtiendo cualquier parte del hotel en un punto de venta así como adquirir las habilidades y capacidades para mejorar la experiencia del hotel.

CONTENIDOS

- Evolución del mercado hotelero
- Los hoteles ¿que Venden?
- La experiencia del cliente como principal arma competitiva
- Diferencia entre hospitalidad y servicio.
- Elementos esenciales en relación con el cliente.
- Factores clave del éxito: actitud y proactividad
- Conceptos elementales de las ventas. Atender vs vender
- Técnicas de venta
- Dinámica grupal para la aplicación de las técnicas utilizando perfiles de clientes.
- Práctica final con el método, valores y emociones
- . Identificación de los cinco valores que se consideran clave para vender más. considerando los valores como comportamientos en acción.
- . Identificación de las emociones que se quieren transmitir al cliente. Que les ayude a conectar mejor. Analizar qué actitudes van asociadas a cada emoción.