

# Vente incitative<sup>MD</sup>

## Optimiser les revenus à chaque interaction

Que ce soit en parlant avec des clients en personne ou au téléphone, vos employés doivent immédiatement reconnaître les occasions d'affaires afin d'optimiser les revenus - une compétence qui est seulement développée par le biais d'une formation et par la pratique.

Signature Canada, un leader dans la formation en ventes et en service client, propose une session énergique et interactive conçue pour motiver et récompenser les représentants du service à la clientèle. Complétée par des jeux de rôle et des meilleures pratiques, cette formation aidera tout employé responsable à optimiser les revenus des chambres grâce à des techniques de ventes incitatives !

Avec le programme **Vente incitative<sup>MD</sup>**, vous et vos employés recevrez :

- Une évaluation minutieuse de toutes les occasions de ventes incitatives disponibles à votre propriété.
- Un plan prioritaire pour mettre en œuvre des stratégies de ventes incitatives et optimiser les revenus.
- Un rapport des solutions qui mesure et suit à la trace la performance.
- Compétences de ventes améliorées, développées par les jeux de rôle et du coaching.

En donnant, aux employés, des techniques qui améliorent la qualité de leurs efforts de ventes incitatives, ils fourniront une meilleure expérience client en augmentant le nombre de ventes et optimiseront les revenus.

### Description

Cette session de formation d'une journée est conçue pour enseigner aux employés une formule simple afin d'effectuer de meilleures ventes garantissant l'augmentation des taux de conversion qui deviendront une source de revenus supplémentaires favorisant ainsi la rentabilité.

### Qui doit y participer ?

- Représentants du service à la clientèle
- Directeur(trice) de la réception
- Directeur(trice) général(e)
- Directeur(trice) des revenus
- Vérificateurs de nuit

### Objectifs d'apprentissage

Par une variété de techniques de formation, y compris les jeux de rôle, les employés apprendront :

- Comment identifier des occasions de ventes incitatives et augmenter les conversions
- Comment présenter les caractéristiques de l'hôtel qui répondent le mieux aux besoins des clients, toujours en générant une augmentation des revenus.