

wedo.hotels

# Szkolenie: MICE dla początkujących

Prowadzenie: **Małgorzata Pioszyk**



# AGENDA

**7 kroków do szybkiego pozyskania pierwszych klientów.**

**6 rzeczy, które musisz wiedzieć o sprzedaży, kiedy dopiero zaczynasz!**

**5 błędów, których nie warto popełniać w sprzedaży MICE.**

**3 skrypty rozmów aktywnej sprzedaży do nowego klienta MICE.**

**Sesja Q&A**

# KIM JESTEM?



## EKSPERT

Jestem trenerką, która wyspecjalizowała się w szkoleniach w zakresie komunikacji, skutecznej sprzedaży usług hotelowych oraz leadershipu. Od 10 lat pomagam hotelom w całej Polsce skutecznie zwiększać sprzedaż



## AUTORYTET

Prowadzę podcast Skuteczna Sprzedaż w Hotelu  
Regularnie pisuję artykuły do czasopism branżowych np.. „Hotelarz”. Występuję w roli prelegentki na konferencjach branżowych.



## PRAKTYK

Na co dzień współpracuję z hotelami z całej Polski.  
Prowadzę szkolenia w obiektach miejskich i resortowych, 5,4,3\*.

# ORGANIZACJA



Czas trwania szkolenia: 2 h

Formuła: Prezentacja + sesja Q&A

Nagranie szkolenia: dostępne na platformie VOD.

Wszystkie materiały dostępne na platformie VOD.



## Jak najlepiej skorzystać ze szkolenia?

- ✓ Zapewnij sobie czas i miejsce (ok. 2 h);
- ✓ Wyłącz/ wycisz/ schowaj telefon;
- ✓ Żadnych rozpraszaczy;
- ✓ Rób notatki;
- ✓ Zrób listę rzeczy, które wdrożysz po szkoleniu.
- ✓ Zaczniij je wdrażać, najlepiej pojedynczo.
- ✓ Weryfikuj, modyfikuj, sprawdzaj co działa u Ciebie.
- ✓ Jeśli masz pytanie, zadaj je na sesji Q&A

**7 kroków do szybkiego pozyskania pierwszych klientów MICE.**



## 1. ZROZUMIENIE RYNKU

Zacznij od dokładnego zbadania rynku w Twoim regionie. Zidentyfikuj potencjalnych klientów, jakie firmy organizują spotkania i eventy. Zastanów się jakie w związku z tym mają potrzeby oraz preferencje.



## 2. OFERTA

ZNAJOMOŚĆ OFERTY JEST NAJWAŻNIEJSZA.

Skoncentruj się na korzyściach, jakie możesz zaoferować, takich jak wysoki standard obsługi klienta, unikalne udogodnienia hotelowe, czy elastyczność w dostosowaniu się do potrzeb klienta.




# 7 KROKÓW DO SZYBKIEGO POZYSKANIA PIERWSZYCH KLIENTÓW MICE

Google


agencje eventowe warszawa

**Sponsorowane**


 [strefa-kreatywnosci.com](https://www.strefa-kreatywnosci.com)  
https://www.strefa-kreatywnosci.com › firma › eventowa

**Organizacja Eventów Warszawa | Najbardziej Wymagające Eventy**  
Z pasji do tworzenia niezapomnianych chwil. Zadbamy, aby ten dzień był wyjątkowy. Zadzwoń!  
[Nasz Team](#) · [Skontaktuj się z Nami](#) · [Niezapomniane Eventy](#) · [Bezpłatna Wycena](#)


**Sponsorowane**

 [Creative Answer](https://www.creativeanswer.pl)  
https://www.creativeanswer.pl › eventy


**Najlepsza Agencja Eventowa - Agencje Eventowe w Warszawie**  
✓ Firma została zweryfikowana — Organizujemy i obsługujemy konferencje, szkolenia, imprezy integracyjne i dni otwarte.

 [Eventowe.pl](https://eventowe.pl)  
https://eventowe.pl › agencje-eventowe

**Agencje eventowe**  
Valkea Media Agencja Eventowa. ul. Ficowskiego 15, 01-747 Warszawa. Jesteśmy agencją eventową zajmującą się produkcją wydarzeń z pełnym zakresem usług, która ...

 [Oferteo](https://www.oferteo.pl)  
https://www.oferteo.pl › Mazowieckie › Warszawa

**10 Najlepszych Agencji Eventowych w Warszawie, 2024**  
Agencje Eventowe Warszawa - ranking Najlepsi 2024 · 1. Fabryka Marzeń · 2. All4YOU - Catering & Events · 3. ENjoy Przyjemność Zabawy Aleksandra Jankowska · 4.  
★★★★★ Ocena: 5 · 882 opinie



## 3. KONTAKT Z AGENCJAMI EVENTOWYMI

Agencje eventowe są często kluczowymi klientami w branży MICE. Skontaktuj się z lokalnymi agencjami eventowymi i zaprezentuj im swoje usługi. Działania te mogą prowadzić do nawiązania współpracy i regularnych zamówień.



## 4. PRZEANALIZUJ KONKURENCJĘ

Im lepiej poznasz swoją konkurencję, w tym mocne i słabe strony ich oferty, tym łatwiej będzie Ci skierować swoje działania w odpowiednie miejsce. Zaobserwuj social media, zapoznaj się z ofertą, którą zamieszczają na stronie www. Im lepiej poznasz ofertę konkurencji tym łatwiej będzie Ci stworzyć konkurencyjną ofertę.



## 5. AKTYWNOŚĆ ONLINE

Wykorzystaj potencjał mediów społecznościowych do promowania swojej działalności. Stwórz profesjonalne profile na platformach takich jak LinkedIn, Facebook, Instagram, gdzie możesz prezentować swoje umiejętności, doświadczenie i osiągnięcia. Angażuj się w dyskusje grupowe, nawiązuj relacje z innymi specjalistami z branży, klientami, potencjalnymi podwykonawcami.



### 6. NAJSZYBCIEJ KUPI TEN, KTO JUŻ RAZ KUPIŁ.

Oczywiście pod warunkiem, że był zadowolony! Sprawdź historię zamówień, bazę kontaktów. O ile to możliwe, nawiąż kontakt z klientami, którzy organizowali u Was eventy. Skontaktuj się z nimi, zapytaj o plany, zacznij budowanie relacji.



## 7. PROWADŹ AKTYWNA SPRZEDAŻ

Rozpocznij działania sprzedażowe, w tym cold calling, wysyłanie maili, oraz organizowanie prezentacji i spotkań biznesowych.

Pamiętaj o personalizacji oferty i dostosowaniu jej do indywidualnych potrzeb i preferencji klienta.

# 6 rzeczy, które musisz wiedzieć o sprzedaży, kiedy dopiero zaczynasz!

# 6 RZECZY, KTÓRE MUSISZ WIEDZIEĆ O SPRZEDAŻY

## 1. SPRZEDAŻ TO RELACJE.

### RELACJE = SPRZEDAŻ

Ludzie lubią kiedy poświęca się im czas. Ludzie lubią być wysłuchani. Dzięki relacjom budujemy zaufanie.

Relacje dają poczucie bezpieczeństwa.

Relacje to obustronne zrozumienie potrzeb.

Relacje oznaczają, iż widzimy człowieka i jego potrzeby, a nie tylko transakcję. Dzięki relacjom klient nas zapamiętuje. Dzięki relacjom budujemy wizerunek eksperta. Dzięki relacjom łatwiej jest klientowi powiedzieć jak wygląda jego budżet. Relacja wpływa na podjęcie pozytywnej dla nas decyzji przy dwóch podobnych ofertach.





## 2. PIERWSZE WRAŻENIE JEST KLUCZOWE!

**Pierwsze wrażenie możesz zrobić tylko raz.**

Dbaj o wizerunek, jakość komunikacji i pierwsze wrażenie.

Czy wiesz, że ludzie często podejmują decyzję na podstawie pierwszego wrażenia? Często nawet o tym nie wiedzą, ale tak właśnie działa ludzki mózg!





## 3. SPRZEDAŻ TO STATYSTYKA

Naprawdę! Jeśli chcesz sukcesu w sprzedaży to ilość ma znaczenie!

Niezależnie od Twoich umiejętności sprzedażowych, jeśli nie będziesz konsekwentny/ konsekwentna, to nie licz na wyniki.

Im więcej nawiążesz kontaktów, im więcej wyślesz ofert, tym większe szanse na sprzedaż.

# 6 RZECZY, KTÓRE MUSISZ WIEDZIEĆ O SPRZEDAŻY



## 4. NASTAWIENIE TO 80% SUKCESU

Myślisz, że o sukcesie w sprzedaży decydują umiejętności i techniki? Kompetencje to tylko 20%. Reszta to nastawienie.

Nie zapalisz innych jeśli sam nie będziesz płonąć!

Zakochaj się w sprzedaży, zakochaj się w swojej ofercie. Opowiadaj o niej z pasją! Wtedy sukces jest niemal pewny!

# 6 RZECZY, KTÓRE MUSISZ WIEDZIEĆ O SPRZEDAŻY

**KLIENCI, KTÓRZY JUŻ OD NAS KUPILI**

**SZANSE SPRZEDAŻOWE**

**FIRMY Z TEJ SAMEJ BRANŻY,  
CO NASI KLIENCI**

**DREAM CLIENTS**

## 5. OKREŚL GRUPĘ DOCELOWĄ

Aby nie tracić czasu na klienta, który nigdy nie kupi określ i zweryfikuj grupę docelową.

Najpierw poszukaj klientów w branżach TOP5:

- ✓ IT i Technologie
- ✓ Finanse i Bankowość
- ✓ Medyczna i Farmaceutyczna
- ✓ Szkoleniowa i Edukacyjna
- ✓ Eventowa i Reklamowa

# 6 RZECZY, KTÓRE MUSISZ WIEDZIEĆ O SPRZEDAŻY



## 6. LUDZIE NAJCHĘTNIEJ KUPUJĄ, OD TYCH, KTÓRYCH LUBIĄ

A najbardziej lubią tych, którzy są do nich podobni.

Dlatego zawsze w kontakcie z klientem szukaj podobieństw, wspólnych zainteresowań, tego co Was łączy. Nawiązuj do tego, buduj raport z klientem.

**5 błędów, których nie warto popełniać w sprzedaży MICE.**

# 5 BŁĘDÓW, KTÓRYCH NIE WARTO POPEŁNIAĆ



## 1. NIE PRZEPALAJ RAZ ZINWESTOWANEGO CZASU!

Wysłałeś ofertę do klienta? Zrób follow up. Klient nie odbiera? Zaplanuj kolejny kontakt. Znów nieobecny? Wyślij mu e-mail.

**TIP: Zawsze zakontraktuj termin kolejnego kontaktu z klientem.**

# 5 BŁĘDÓW, KTÓRYCH NIE WARTO POPEŁNIAĆ



## 2. NIE ZAKŁADAJ, ŻE KAŻDY KLIENT JEST GOTOWY NA ZAKUP!

Nie każdy klient jest gotowy na zakup ... ( od razu)  
Jeśli prowadzisz aktywną sprzedaż, to musisz wiedzieć, że tylko:

3% klientów, z którymi się skontaktujesz będzie gotowych na zakup od razu;

7% to klienci otwarci na zakup, ale nie szukający;

Ale nie zniechęcaj się! Aktywna sprzedaż to inwestycja, która się zwróci.

# 5 BŁĘDÓW, KTÓRYCH NIE WARTO POPEŁNIAĆ



## 3. NIE CHOWAJ SIĘ ZA MAILEM

Wpadka? Łap za telefon! Zadzwoń i załatw to osobiście, buduj swoją reputację wiarygodnego i godnego zaufania partnera.

Zawsze może przydarzyć się coś nieoczekiwanego, na to nie zawsze masz wpływ. Ale zawsze masz wpływ na to jak się zachowasz!



# 5 BŁĘDÓW, KTÓRYCH NIE WARTO POPEŁNIAĆ



## 4. NIE ROZPRASZAJ SIĘ!

Kiedy rozmawiasz z klientem wyeliminuj tzw. przeszkadzacze. Skup się w 100% na swoim rozmówcy. Szczególnie dziś zostanie to docenione i nagrodzone! A Ty tylko na tym zyskasz!

# 5 BŁĘDÓW, KTÓRYCH NIE WARTO POPEŁNIAĆ



## 5. NIE ZAWALAJ! ZAWSZE DOTRZYMUJ SŁOWA

Jeśli się na coś umawiasz z klientem to dotrzytuj słowa. Np. Umawiasz się na wysłanie oferty w konkretnym terminie. Jeśli nie zdążysz mieć gotowej oferty w terminie poinformuj o tym klienta. Dla niektórych osób niedotrzymanie zobowiązań na tym etapie, skutecznie wyeliminuje handlowca z dalszej gry.

# **3 skrypty rozmów aktywnej sprzedaży do nowego klienta MICE**

# 3 SKRYPTY ROZMÓW AKTYWNEJ SPRZEDAŻY

## Drzewo celów



Uzyskać zamówienie klienta, sprzedać.

Umówić się na spotkanie (sprzedaż bezpośrednia, wstępne negocjacje),

Umówić się na wysłanie materiałów (otwarcie dalszych kontaktów),

Uzyskać informacje o kliencie (badanie oczekiwań, potrzeb),

Potwierdzić dane, dowiedzieć się, kto jest osobą decyzyjną (weryfikacja bazy danych, racjonalizacja wysyłki mailingowej),

Spowodować, że KLIENT odniesie pozytywne wrażenie na temat Hotelu (budowanie wizerunku)



# 3 SKRYPTY ROZMÓW AKTYWNEJ SPRZEDAŻY

SKRYPT DO NOWEGO KLIENTA. WYSŁANIE INFORMACJI

ODNOWIENIE KONTAKTU DO KLIENTA, KTÓRY KIEDYŚ  
KORZYSTAŁ Z USŁUG.

SKRYPT ROZMOWY DO NOWEGO KLIENTA. BADANIE  
POTRZEB.

# **Sesja Q&A. Pytania i odpowiedzi.**

wedo.hotels

**MICE dla  
zaawansowanych  
11.04.2024**

Prowadzenie: **Małgorzata Pioszyk**

