



## TRAINING 'MASTER IN MEETING & EVENT SALES'

*Verhoog je rendement uit Meetings & Events door een slimme en professionele aanpak!*

### 'Master in Meeting & Event Sales'

#### Introductie

Je werkt bij de afdeling Meeting & Event sales en hebt veel contact met opdrachtgevers die vragen om informatie of een event reservering willen maken. Ondanks dat je onder een bepaalde tijdsdruk werkt, wil je de gast optimale service verlenen maar daarbij niet te veel tijd verliezen. Wat je nodig hebt, zijn goede vragen en technieken om (zo snel mogelijk) te achterhalen wat de gast wil. Ook wil je leren hoe je door de juiste vragen te stellen de beste voorstellen kunt doen. Voorstellen waar gasten en opdrachtgevers blij van worden, omdat je in staat bent wensen te vertalen in voordelen. Of het een zakelijke groep betreft, een grote conferentie of een familiediner, met deze training kun je de gast en de opdrachtgever nog meer van dienst zijn. Wat is een professionele aanpak om (nieuwe) gasten en zakelijke opdrachtgevers enthousiast te maken om voor jouw locatie te kiezen? Het komt allemaal aan de orde in deze training! We gaan snel en praktisch oefenen door inspirerende rollenspellen en herkenbare situaties uit jouw dagelijkse praktijk. De kern van de training is dat je gaat leren om de principes van 'helpen kopen' en 'consultative selling' toe te passen. Je zal veel meer in staat zijn om snel boven water te halen wat je gasten en opdrachtgevers belangrijk vinden en wat redenen zijn om voor jouw hotel te kiezen.

Misschien is het wel het belangrijkste dat je door jouw nieuwe 'helpen kopen' aanpak nog veel meer gaat onderscheiden van concurrenten. Deze methode maakt het ook veel eenvoudiger om extra verkoop tot stand te brengen. Tot slot komt er een stukje psychologie om de hoek kijken als we gaan werken met de **nieuwe DISC Sales Analyse**. Elke deelnemer krijgt een uniek inzicht in zijn of haar communicatiestijl. Na de online vragenlijst en analyse krijgen deelnemers een rapport en een werkboekje. In dit werkboekje staan opdrachten waarmee je communicatie met je gasten en klanten direct kan verbeteren. In zowel je verkoopgesprekken, onderhandelingen maar ook bij het oplossen van klachten en het omgaan met weerstand kan je DISC praktisch toepassen.

De twee trainingdagen van 09.00-17.00 verspreiden we over een aantal weken. Tussentijds hebben we wekelijks contact en bespreken dan de voortgang en jullie resultaten. Ook wisselen van gedachten over zaken waar je tegenaan loopt en bespreken de mogelijke oplossingen. Deze workshops moeten jou als meeting & event sales professional veel persoonlijke ontwikkeling opleveren en jouw Van der Valk vestiging natuurlijk nieuwe business! Na de training kan je gebruik maken van twee maanden online-coaching.

#### Resultaat & deze training helpen je om

- o Professioneler over te komen bij je opdrachtgever
- o De basis communicatie- en verkoopvaardigheden te leren
- o 'Consultative selling' technieken die zorgen een nog meer gastgerichte aanpak en meer omzet
- o Offertes samen te stellen die klant- en gastgerichter zijn en zich onderscheiden van concurrenten
- o Effectiever opdrachten binnen te halen





## TRAINING 'MASTER IN MEETING & EVENT SALES'

*Verhoog je rendement uit Meetings & Events door een slimme en professionele aanpak!*

### Geschikt voor

- o Deze training is zeer geschikt voor medewerkers die dagelijks (potentiële) gasten en opdrachtgevers te woord staan aan de telefoon op een afdeling meeting & event sales of zaalreserveringen.

### Programma

#### Voor de eerste workshop

- o Persoonlijke telefonische intake over jouw leerdoelen en aanvullende wensen
- o Online DISC-communicatiestijlen analyse

#### Sessie 1: (09.00-17.00 uur)

- o Wat is verkopen? Wel doen? Niet doen?
- o Wat is helpen kopen en Consultative selling?
- o Klanten prikkelen tijdens oriëntatie en aankoop
- o Het verkoopgesprek van voorbereiding tot afsluiting
- o DISC Communicatiestijlen 'wat is mijn stijl en hoe kan ik effectiever communiceren?' (DISC deel 1)
- o Rollenspellen
- o Bespreken actieplan

#### Tussen de workshops in

- o Je gaat zelf met 5-10 bedrijven om de nieuwe aanpak uitproberen
- o Via mail en telefoon heb je contact over voortgang en de gelegenheid vragen te stellen

#### Sessie 2: (09.00-17.00 uur)

- o Hoe kan je een 'communicatieve barrière' voorkomen?
- o Presenteren – aanbieden – je gast / opdrachtgever enthousiast maken!
- o Up-selling, down-selling, cross-selling
- o Omgaan met bezwaren
- o Reacties en dirty tricks van inkopers
- o After Sales & aanbevelingen gebruiken voor nieuwe opdrachten
- o DISC Communicatiestijlen (DISC deel 2)
- o Rollenspellen
- o Bespreken actie plan & resultaten

#### Na de training:

- o Online evaluatie
- o Twee maanden online coaching. Deelnemers kunnen vragen stellen en bellen voor overleg.



## TRAINING 'MASTER IN MEETING & EVENT SALES'

*Verhoog je rendement uit Meetings & Events door een slimme en professionele aanpak!*

### Investering

Normaal tarief € 495,- p.p. **Speciaal Van der Valk tarief: € 395,- p.p.** voor **twee dagen training** van 09.00 – 17.00 uur op basis van tenminste 6 deelnemers. Prijzen zijn exclusief 21% BTW en locatiekosten zoals trainingsruimte, lunch, scherm en flip-over. Training zal plaatsvinden in een nader te bepalen Van der Valk Hotel. Deze investering is inclusief deelnemerscertificaat, materialen, deelnemer map, rechten voor gebruikte instructiefilms, DISC-online communicatiestijlen analyse, rapportages, werkboekjes en hand-outs. Afhankelijk van het aantal deelnemers worden er nog locatiekosten doorbelast aan elke deelnemer. Deze liggen rond de € 45,- per persoon op basis van deelname van 6 personen. Zijn er meer deelnemers dan dalen de kosten. Deze kosten betreffen lunch, drankjes, zaal enz.

### Let op:

*Deze training kan ook als maatwerk traject worden aangeboden op andere data voor een of meerdere hotels. Vraag naar de mogelijkheden bij Valk Opleidingen en/of trainer Wouter Olland. Mail: [wouter@ollandmarketing.com](mailto:wouter@ollandmarketing.com)*

**Schrijf je s.v.p. in via Van der Valk opleidingen**







## TRAINING 'MASTER IN MEETING & EVENT SALES'

*Verhoog je rendement uit Meetings & Events door een slimme en professionele aanpak!*

**Wie is jullie trainer & workshop begeleider?**



**Wouter Olland Senior Trainer & Coach in Sales | (on-line) Marketing | Revenue Management | Hospitality**

Wouter Olland van Olland Marketing Solutions zal deze tweedaagse verzorgen. Hij werkt al jaren voor diverse Van der Valk Hotels in Nederland. Verder kan hij bogen op ruim twintig jaar ervaring in de internationale markt van de hospitality. Hij werkte als sales- en marketingmanager voor grote merken als Hotel Okura Amsterdam, Radisson SAS Hotels, Center Parcs en Dorint Hotels & Resorts. Sinds 2002 is hij directeur-eigenaar van Olland Marketing Solutions in Hilversum, dat gespecialiseerd is in het ondersteunen, begeleiden en trainen van professionals in hospitality, toerisme en de theaterwereld. Met als doelstelling het optimaliseren van motivatie, betrokkenheid, omzet en rendement. Bij deze processen hanteert hij altijd de klant en de gast als uitgangspunt. Wouter Olland bezit een uitgebreide expertise op het gebied van coaching en training. Hij is thuis in de complexe wereld van (on-line) marketing, sales, revenue management en gastvrijheid.

**Referenties:** zie [www.ollandmarketing.com](http://www.ollandmarketing.com) | **Linkedin:** <https://nl.linkedin.com/in/wouterolland>

Olland Marketing Solutions  
Mozartlaan 25, 1217 CM Hilversum  
Telefoon: +31-35-6247915  
Mobiel Wouter Olland: +31-6-24251156  
[info@ollandmarketing.com](mailto:info@ollandmarketing.com)