



Verkaufstraining Hotellerie & Gastronomie UPLIFT

Mehr Wirkung. Mehr Zusatzverkauf. Mehr Professionalität.

Dieses Training richtet sich an Mitarbeitende, die im Gästekontakt nicht nur gut, sondern richtig wirksam sein wollen. Du hast Erfahrung und kennst die Abläufe. Jetzt geht es darum, gezielter zu kommunizieren, souveräner aufzutreten und Zusatzverkäufe bewusst zu steuern. Hier geht es nicht um Grundlagen, sondern um Performance im Alltag.

Voraussetzungen zur Teilnahme:

- Mitarbeitende mit Verkaufserfahrung oder Teilnehmende des BASIC-Trainings

Wo: Belvédère Strandhotel

Datum: 28.05.2026

Uhrzeit: 8:30 - 12:00 Uhr (Hotellerie)
13:30-17:00 Uhr (Gastronomie)

Inhalt:

- Zusatzverkäufe gezielt platzieren: Timing, Wortwahl und Haltung
- Gästeindikatoren erkennen: Wann ein Angebot wirklich passt
- Empfehlungsverkauf auf Expertenniveau
- Schwierige Gespräche souverän führen, auch bei Druck, Kritik oder Reklamationen
- Professionelle Formulierungen für anspruchsvolle Gästesituationen

Durchgeführt von: 
VERKAUFSTRAINING & COACHING