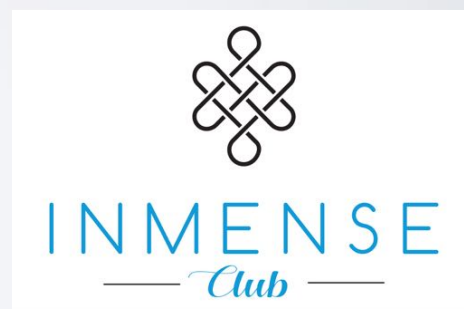


INDUCCIÓN

OBJETIVOS DEL CURSO

- Conocer nuestra compañía
- Qué ofrecemos
- El secreto



“The essence of a great hotel is more about what you believe in than what your furniture looks like”

–Tim Miller

NUESTROS HOTELES



NUESTROS HOTELES



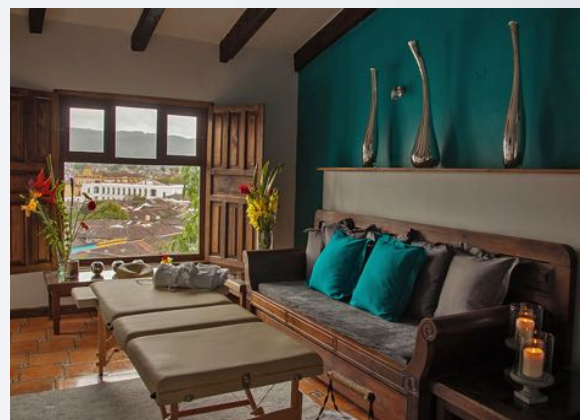
- San Cristobal de las Casas, Chiapas
- 13 Habitaciones
- Restaurante 433
- Ambientación del Siglo pasado



NUESTROS HOTELES



- San Cristobal de las Casas, Chiapas
- 12 Habitaciones distribuidas en 12 niveles, con acceso por las Escaleras (1 Owner's Suite)
- Restaurante 433
- Decoración Ecléctica



NUESTROS HOTELES



Hacienda Las Nubes
HOTEL

- San Miguel de Allende, Guanajuato
- 9 Habitaciones
- Restaurante 433
- Atmósfera colonial, ambiente de relajación



NUESTROS HOTELES



- Cholula, Puebla
- 6 Habitaciones
- Restaurante 433
- Elegante combinación de un edificio de antaño y en contraparte la energía distintiva del glamour moderno.



NUESTROS HOTELES



- Puerto Aventuras en la Riviera Maya, Quintana Roo
- 6 Habitaciones
- Decoración arte Mexicano



NUESTROS HOTELES



- Bávaro, República Dominicana
- 30 Habitaciones (1 Owner's Suite)
- Restaurante 433
- Bar de playa



PRÓXIMAMENTE

DF68
HOTEL

•HOTEL•

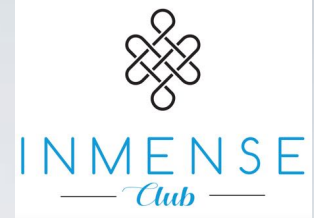
La Embajada


SANTOSÍ
HOTEL BOUTIQUE



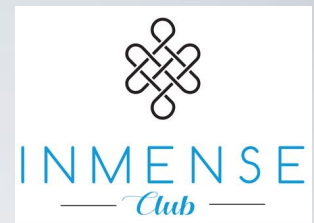
INMENSE
— Club —

NUESTROS CLIENTES



- **Huéspedes Regulares** - Primera visita
- **Repetidores** - Más de una ocasión en nuestros Hoteles
- **Externos** - Nos visitan de un hotel diferente
- **RCI** - Dueños de otro Programa
- **Socios** - Parte de nuestro Programa

LO QUE OFRECEMOS



“Una palabra cambia el sentido, el sentimiento y la motivación.”

LO ESPECIAL:

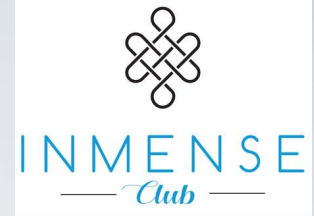
Identidad

Atención

Beneficios

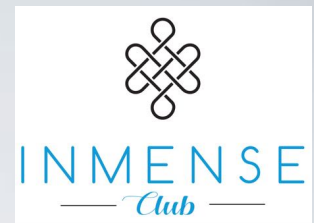


OBJETIVO MERCADOTECNIA



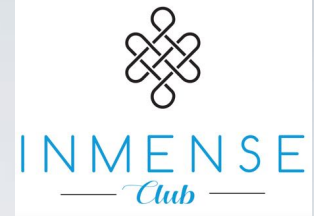
- Como primer contacto entre el Cliente y el Club debemos causar una excelente primera impresión. Dar servicio, antes de ofrecer invitación
- Realizar una selección de acuerdo al cliente óptimo que requerimos
- Generar valor.
- Agendar invitación
- 80/20

OBJETIVO ADMINISTRACIÓN



- * Ser un enlace entre marketing y ventas
- * Confirmar la información proporcionada

OBJETIVO VENTAS



- ★ Hacer un amigo
- ★ Encontrar los razones principales de compra (DBM) y los botones emocionales (Hot Button)
- ★ Emocionar con el Concepto

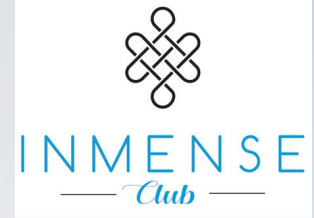
GUÍA DEL ÉXITO



- Lo más importante en nuestro negocio es la ACTITUD
- Nuestra venta es EMOCIONAL
- Nuestra presentación debe tan extensa que pueda convencer, pero tan corta que mantenga el interés de tu cliente



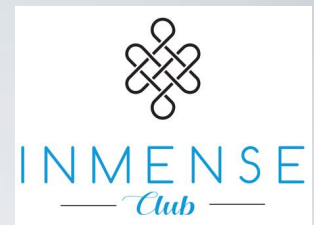
GUÍA DEL ÉXITO



Qué necesitas:

- Actitud Mental Positiva
- Mente Abierta
- Actitud Ganadora

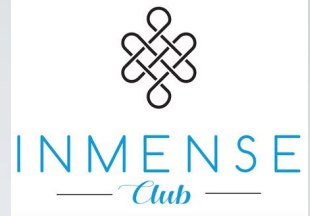
GUÍA DEL ÉXITO



Qué necesitas:

- Tener presente que nunca dejas de aprender
- No asumir, es mejor preguntar
- Establecer Metas de acuerdo a tu Potencial
- Determinación Inquebrantable
- Recordar que el único día es HOY

GUÍA DEL ÉXITO



¿Algo más?

- Recuerda que eres parte de un gran equipo.

¡BIENVENIDO!

