



Impresiones del II Coaching de Marketing hotelero orientado al Cliente

Ayer impartí la sesión del II Coaching de para Hoteles en Madrid. A nivel de asistencia y participación fué un éxito.

Resulta interesante ver como los participantes muestran desde el inicio una inquietud por algo que les suena aunque desconocen las posibilidades. En el transcurso de la sesión van descubriendo las posibilidades que el Marketing orientado al Cliente les proporciona, y la inquietud en ese momento es por conocer la forma de hacerlo.

Llega un momento en que iniciar el proceso de cambio parece inasumible, y los participantes empiezan a cuestionarse cosas que creen estar gestionando de forma correcta, pero de repente descubren lo fácil que resulta hacerlo con las herramientas y la metodología adecuada.

En este momento los participantes inician sus proyectos adaptados a las necesidades de su empresa, e interactuarán entre ellos y nosotros para resolver algunas dudas que puedan tener. Acto seguido presentarán sus proyectos y los debatiremos en la próxima sesión, que tendrá lugar el próximo día 29 de Septiembre.

Debo mencionar que la organización por parte del Hotel estuvo magnífica y desde la habitación, el servicio en la sala de reuniones, la restauración, y el



equipo humano que lo compone, están siendo el marco idóneo para dichas jornadas.

contacte conmigo

y nos ponemos en marcha

o Suscribase para recibir estos Articulos en su Email

Otros artículos que le pueden interesar:

El Camino hacia la Recuperación:
Consideraciones a tener en Cuenta

Suavizar el impacto del COVID en la Gestión de
Ventas de un Hotel

Los errores mas comunes del Liderazgo



Liderazgo en una crisis: respuesta de un buen director de hotel al brote de coronavirus

El Branding, o Crear una Marca Hotelera que marque la diferencia

El fin de la Fidelidad tal como la conocemos

Cargar más