

Czy warto organizować konferencje zawsze w tym samym obiekcie?

Wiele hoteli szczyli się tym, że ma swoich stałych klientów. Takich, którzy od lat wybierają jego usługi, znają na wylot ofertę, możliwości jakie daje, pracowników. Dotyczy to zarówno pobytów indywidualnych, jak i szkoleń, konferencji, czy bankietów.

Taka relacja ma wiele plusów, zarówno dla obiektu, jak i dla Gości. Dużo łatwiej ustalić kwestie związane z pobytem, wyżywieniem, czy dodatkowymi atrakcjami. Obie strony wiedzą, czego mogą się po sobie spodziewać i jakie są ich wzajemne oczekiwania. Istnieje jednak ryzyko, że pojawi się rutyna, a wraz z nią spadnie motywacja, zarówno pracowników obiektu, jak i Gości organizujących pobyt. Dotyczy to w dużej mierze przede wszystkim Gości MICE.

Czy warto raz na jakiś czas zmienić obiekt, w którym organizujemy konferencje i szkolenia?

Odpowiedź na to pytanie jest prosta. Jeśli w trakcie przygotowań kolejnych wydarzeń pojawia się rutyna, a organizator od razu wie, co zaproponuje mu przedstawiciel obiektu – jak najbardziej warto wprowadzić zmiany. To trochę tak, jak ze strefą komfortu – czujemy się w niej dobrze i bezpiecznie, ale żeby się rozwijać, robić rzeczy lepsze i ciekawsze, trzeba z niej wyjść i spróbować czegoś nowego i nieznanego.

I tutaj do akcji wkracza hotelowy Dział Sprzedaży. W Polsce działa około 2500 hoteli, zatem organizator szkolenia ma ogromny wybór i trudno, aby znał ofertę każdego z nich. Ba! Trudno nawet, żeby wiedział, że każdy z tych hoteli istnieje. Dlatego najważniejszą rolą Działu Sprzedaży jest sprawienie, aby o istnieniu hotelu i jego ofercie konferencyjnej dowiedziało się jak najwięcej osób.

Rola hotelowego Działu Sprzedaży

Tak właśnie pracuje Dział Sprzedaży Airport Hotel Okęcie. Patrycja Firlej, pracująca jako Sales Manager w hotelu, przekonała do zmiany lokalizacji cyklu szkoleń dużą firmę z branży dekarskiej. Przedstawiła ofertę obiektu w taki sposób, że organizator ze strony Klienta zdecydował się ją wypróbować, mimo że wcześniej nie organizował takiego wydarzenia w tym miejscu.

W lutym tego roku odbył się więc cykl siedmiodniowych szkoleń i spotkań integracyjnych dla klientów z branży dekarskiej z całego kraju. Patrycja Firlej przygotowała dla Klienta pełną ofertę, a ze strony obiektu całe wydarzenie koordynował ambitny młody Event Manager – Mariusz Przygoda. Współpraca tych dwojga oraz wysiłki wszystkich pracowników, aby obsługa Gości była jak zawsze na najwyższym poziomie sprawiły, że Klient wyjechał z obiektu niesamowicie zadowolony. Wystawił także referencje dla hotelu, chwając przede wszystkim jedzenie i jakość obsługi.

Ten przykład idealnie obrazuje fakt, że czasem warto zrezygnować z utartych ścieżek i spróbować czegoś zupełnie nowego, zwłaszcza w przypadku organizacji szkoleń, konferencji, czy spotkań integracyjnych.

[Airport Hotel Okęcie](#)**** działa od 2001 roku i mieści się w Warszawie, 800. metrów od lotniska, przy ul. Komitetu Obrony Robotników 24. Posiada 263 pokoi, z 515 miejscami noclegowymi. Hotel specjalizuje się w ofercie biznesowej, MICE, dysponuje imponującym centrum konferencyjno-eventowym, na które składa się: 17 sal konferencyjnych o powierzchni 2200 m². Jego znakiem rozpoznawczym jest doskonała kuchnia, której specjałów kosztować można w pięciu punktach

gastronomicznych: restauracjach, barach i czekoladziarni, rozlokowanych w różnych częściach hotelu. Do dyspozycji Gości ponadto są Centrum fitness oraz Centrum Wellness, bezpłatny Shuttle bus na lotnisko i z powrotem.

Infrastruktura, zaplecze, wyposażenie hotelu, a także zgrany zespół profesjonalistów wykonujących swoją pracę z pasją, umożliwiają realizację każdego wydarzenia biznesowego. Strona www: <https://airporthotel.pl/>