

Seminartermine 2019

Einführung Yield und Revenue Management



Termine: 28. - 29. März 2019 / 26. - 27. September 2019

Inhalte: Grundlage und Geschichte des Revenue Management, Fachbegriffe, Analysen, Reports, Best Available Rates / Dynamic Pricing, Yieldfähige Zimmerkategorien & Preise, Überbuchungsstrategien, Revenue Strategien, Ratenparität, Fallbeispiele & Übungen

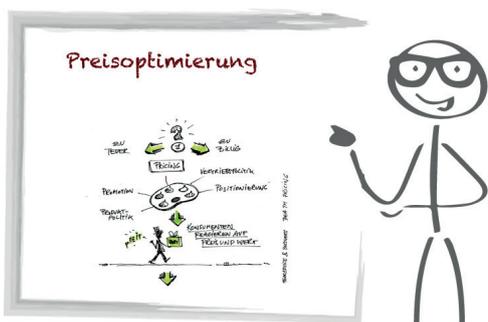
Verkaufstraining Hotelsales



Termine: 4. - 5. April 2019 / 17. - 18. Oktober 2019

Inhalte: Gemeinsames Verständnis „Verkauf“, Herausforderung Telefongespräch, Stimme/Sprache, Zielgruppenspezifische Unterschiede in der Kommunikation, „Das ideale Verkaufsgespräch“: Planung und Zielsetzung, Ablauf, Positionierung, Bedürfnisanalyse..., Marktrecherche, Follow Up, Tipps & Tricks

Revenue Management & E-Commerce



Termine: 24. Mai 2019 / 8. November 2019

Inhalte: Preisstruktur und Preisstrategien, Dynamic Pricing, Preismodelle der Hotelvertriebspartner (brutto/netto), Displacement Analyse, Kostenanalyse, E-Commerce / Online Vertrieb - welche Möglichkeiten gibt es? OTA, GDS, ADS, Metasearch Engines, Suchmaschinen, Channelmanagement Software, Website/SEO, Social Media uvm.

Ort: Wien

Teilnahmegebühr (exkl. Ust)

€ 590,00 pro Teilnehmer - 1,5 Tage

€ 380,00 pro Teilnehmer - 1 Tag

Inklusivleistungen:

- Pausenverpflegung, Getränke & Mittagessen
- Schulungsunterlagen
- Zertifikat

➤ Durchführungsgarantie ab 6 Teilnehmern

➤ Kleingruppen - optimale Wissensübermittlung

➤ Trainer kommen aus der Praxis

Aktiver Telefonverkauf Reservierung / Rezeption



Termine: 24. - 25. Jänner 2019 / 27. - 28. Juni 2019
Inhalte: allgemeine Abläufe und Standards für das Reservierungsangebot, Herausforderung Kommunikation, Verhalten am Telefon, Anforderungen an den Rezeptions- / Reservierungsmitarbeiter, das ideale Reservierungsgespräch, Erarbeiten eines Telefonleitfadens, Tipps & Tricks, praktische Umsetzung und Übungen

Professioneller Veranstaltungs- und Bankettverkauf



Termine: 21. - 22. Februar 2019 / 28. - 29. November 2019
Inhalte: Anforderungen der Kunden, Kundencharaktere, Stimme / Sprache, Verhalten am Telefon, „Das ideale Verkaufsgespräch“, Gesprächshürden, Bedürfnisanalyse, Gesprächsleitfaden, Follow up Gespräch, Tipps & Tricks, praktische Umsetzung und Übungen

Teilnahmegebühr (exl. Ust.)

€ 590,00 pro Teilnehmer - 1,5 Tage
€ 380,00 pro Teilnehmer - 1 Tag

Ort: Wien

Inklusivleistungen:

- Pausenverpflegung, Getränke & Mittagessen
- Schulungsunterlagen
- Zertifikat

- Durchführungsgarantie ab 6 Teilnehmern
- Kleingruppen - optimale Wissensübermittlung
- Trainer kommen aus der Praxis

Reservierungen:
office@hoteltourismsolutions.at
+43 1 997 28 67