

Seminare Kohl & Partner Deutschland 2016

Ihre Seminarspezialisten im Tourismus

So funktioniert unser Seminar-Führer

- Hyperlinks werden Sie durch unseren Kohl & Partner Seminar-Führer leiten.
- Durch „Klick“ auf Ihr jeweiliges Fach- bzw. Interessensgebiet kommen Sie direkt auf unsere fachspezifischen Seminare.
- Mit den Pfeiltasten können durch die einzelnen Seminare navigieren. (Einige unserer Seminare sind auch als Package buchbar.)
- Um von den Packages wieder zu den Seminaren zu gelangen, klicken Sie bitte auf Ihr zuvor gewähltes Seminar.
- Durch „Klick“ auf den  kommen Sie wieder auf die jeweilige Agenda zurück.

Viel Spaß beim Ausschuchen der Seminare wünscht Ihnen,
Ihr Kohl & Partner Team Deutschland



Alles Wichtige im Überblick

- **Seminardauer:**
 - Ganztages-Seminar: 9:00-17:00 Uhr
 - Halbtages-Seminar („Quickies“): 9:00-13:00 Uhr oder 14:00-18:00 Uhr
- **Seminarort:**
 - K&P Büro München, Truderinger Straße 265, 81825 München
- **Teilnehmerzahl:**
 - Mindestens 4 Personen, maximal 10 Personen
 - Bei nicht Erreichen der Mindest-Teilnehmerzahl behalten wir uns vor das Seminar 7 Tage vor Durchführung abzusagen
- **Seminar-Preise (pro Person):**
 - Ganztages-Seminare: 379 € inkl. MwSt.
 - Halbtages-Seminare („Quickies“): 249 € inkl. MwSt.
- **Anmeldeschluss**
 - Bis spätestens 7 Tage vor Seminarbeginn



Alles Wichtige im Überblick

- **Bezahlung und Stornierung:**
 - Stornierung bis 7 Tage vor Termin kostenfrei, danach 50% Stornokosten
 - Nicht-Erscheinen wird voll verrechnet
 - Stellen einer Ersatzperson bei Verhinderung möglich
 - Anmeldung ist ab Eingang der Zahlung gültig
- **Individuelle Seminare:**

Gerne können Sie uns für Ihr Unternehmen zu einem bestimmten Thema buchen, Länge, Preis und Inhalt werden individuell festgelegt.
- **Studierende:**
 - Rabatt für Studierende: 50% (bei Vorlage eines gültigen Studentenausweises)
 - Gerne gestalten wir individuelle Seminare für interessierte Studentengruppen.
- **Anmeldung:**
 - Bitte kontaktieren Sie uns via E-Mail unter beatrix.tschauder@kohl.at oder via Telefon unter 089/58977374

Auf den  gebracht!



Agenda

1. Hotellerie

2. Destinationen

3. Infrastruktur

4. Packages

5. Terminkalender



Das 1 x 1 der erfolgreichen Mitarbeiter-Führung und -Entwicklung

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Micro-Marketing – ein Erfolgsbaustein auch in der Mitarbeiterakquise
- Professionalisierung des Recruitings
- Attraktivierung des Arbeitsumfeldes (Zeit, Lohn, Inhalt, Umfeld, Klima und Entwicklung)
- Abteilungsleiter zu echten Führungskräften entwickeln
- Erfolgreiche Mitarbeiter-Bindungsprogramme in Tourismusunternehmen
- Aufbau einer erfolgreichen Kader-Organisation
- Kommunikationsrituale mit System
- Mitarbeitergespräche und gemeinsame Jahreszielplanungen
- Human-Ressource-Management (HRM) mit System zur Chefsache erklären

Highlight der Veranstaltung: Sie erhalten am Ende des Seminars einen USB-Stick mit einer Reihe von praktikablen Tools und Beispielen für Ihr individuelles HRM-System

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Michaela Altenberger
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Mitarbeiter führen, coachen und motivieren

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Führungskraft sein – was heißt das?
- Die richtige Kommunikation zum richtigen Zeitpunkt
- Systematisierung von Mitarbeitergesprächen
- Umgang mit Konflikt- und Stress-Situationen
- Motivationstipps für Ihr Team vs. Motivationskiller

Highlight der Veranstaltung: welcher Führungstyp sind Sie?

Seminardauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Michaela Altenberger
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 10. März 2016



So werden Sie zum Vertriebsprofi

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Trends im touristischen Vertrieb
- Die Rolle des Vertriebs im Marketing-Mix
- Die 4 Vertriebsformen
- Herausforderungen im Vertrieb
- Erfolgsfaktoren für Ihren Vertrieb
- Die Rolle des TVB im touristischen Vertrieb für Betriebe

Highlight der Veranstaltung: individuelle Tipps für jeden Teilnehmer zu seinem Online-Vertrieb

Seminardauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 17. März 2016



Werbemittel & Drucksorten kundengerecht gestalten!

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Die Grundlagen & Grundbegriffe der grafischen Gestaltung
- Praktische Tipps zum Texten
- Wann ist ein Profi (Grafiker, Werbeagentur etc.) einzusetzen? Was ist dabei zu beachten und mit welchen durchschnittlichen Kosten ist zu rechnen? Was ist ein Abschlagshonorar und wie sieht eine Ausschreibung an Grafiker/Werbeagenturen aus?
- Wichtige Faktoren bei Drucksorten: Papierwahl, Format, Grammatik & Co
- Das A–Z im Umgang mit Druckereien
- Überblick über unterschiedliche Werbemittel – Was ist für meinen Betrieb, meine Region am besten geeignet?

Highlight der Veranstaltung: bringen Sie Ihre wichtigsten Drucksorten mit – wir schauen sie uns gemeinsam kritisch an!

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Wer nicht lächeln kann, macht kein Geschäft!

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Wie wirkt meine Körpersprache und welche Distanzzonen sind zu beachten?
- Ein Lächeln wirkt Wunder
- Warum Sie lieber einmal zu viel als zu wenig grüßen sollten
- „Bitte nach Ihnen“ – der erste Eindruck zählt und der letzte bleibt
- Begrüßung per Handschlag: Acht schwierige Situationen aus dem Alltag und wie Sie sie lösen
- Praktische Übungen mit Rollenspielen

Package I

Package II

Highlight der Veranstaltung: in kurzen Rollenspielen wird Ihr Auftritt „geübt“

Seminardauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 19. April 2016 (Session I)



Gästebeschwerden als Chance

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Was ist Qualität für das Unternehmen?
- Wer sind unsere „wertvollsten“ Gäste
- Die Erwartungen unserer Gäste und wie wir diese übertreffen können
- Modern Talking – „Sagen Sie es positiv“
- Gästebeschwerden sind Chancen – Techniken der Reklamations-Behandlung
- 4 Bausteine des Beschwerde-Managements



Highlight der Veranstaltung: Rollenspiele mit anschließender Video-Analyse, mit dem Ziel, professioneller und kompetenter mit Gästebeschwerden umzugehen.

Seminardauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 5. April 2016 (Session I)



Erfolgsfaktor Gästebindung: Gästebindung durch Gästeverblüffung

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Zufriedenheit vs. Begeisterung
- Warum wir Gästedaten sammeln
- Was macht einen guten „Liebhaber“ aus?
- Ihre drei persönlichen Hilfsmittel
- Trends und Wertewandel verändern die Wünsche unserer Gäste
- Die verschiedenen Gäste und was sie erwarten
- Gästezufriedenheit als Voraussetzung für Gästebindung
- Einsatz der neuen Medien Internet und E-Mail
- Willkommen im Club: Clubs & Cards als ein Kundenbindungsinstrument



Highlight der Veranstaltung: viele praktische Beispiele werden gezeigt!

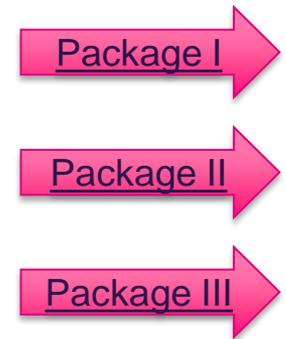
Semindauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 5. April 2016 (Session II)



Ihre Gästebewertungen als Marketinginstrument

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Empfehlungsmarketing – Neue Gäste zum Nulltarif
- Die Vielfalt der Bewertungsplattformen – Welche sind für Sie die richtigen?
- Tipps für mehr Online-Bewertungen
- Professioneller Umgang mit negativen Bewertungen
- Nutzung der Bewertungen als Marketinginstrument



Highlight der Veranstaltung: Check Ihrer Gästebewertungen und Antwortbeispiele!

Seminardauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 12. April 2016 (Session I)



Überzeugen Sie am Telefon

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Anfragen und deren Chancen
- Der positive Telefondialog – Nutzen Sie die Chance, einen guten ersten Eindruck zu hinterlassen
- Die Bedeutung von Stimme, Sprache und Zuhören beim Telefonieren

Highlight der Veranstaltung: Persönliche Auswertung des anonymen Telefonanfragetests Ihres Betriebes (Wird von dem Seminarleiter vor dem Termin durchgeführt)

Semindauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Ihr erfolgreiches E-Mail von heute ... ist der Gast von morgen

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Erfolgsfaktoren für professionelle E-Mails und Gästekorrespondenz
- Tipps & Tricks für Inhalt und Optik
- Analyse & Überarbeiten des eigenen E-Mail-Angebotes (Testanfrage) des
- Kurze Einführung in den Versand von E-Mail-Newslettern

Highlight der Veranstaltung: Persönliche Auswertung des anonymen E-Mail-Anfragetests Ihres Betriebes (wird von dem Seminarleiter vor dem Termin durchgeführt)

Semindauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Der professionelle Umgang mit Gästen am Counter

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Die Erwartungen unserer Gäste und wie wir diese übertreffen können
- Man hat keine zweite Chance auf den ersten Eindruck – Ihr professioneller Auftritt am Counter
- Positive Körpersprache und ihre Auswirkung
- Modern Talking – Wie kann ich meine eigenen Kommunikationsfähigkeiten verbessern?
- Unterschiedliche Gästetypen und ihre Erwartungen
- Die Kommunikation mit dem anspruchsvollen Gast

Package I

Package II

Package III

Highlight der Veranstaltung: Verlosung eines Tickets zu einem Event eines berühmten „Körpersprache-Experten“!

Semindauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 12. April 2016 (Session II)



Aktiver Verkauf an der Rezeption, am Telefon und per E-Mail

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Die verschiedenen Gäste und was sie erwarten
- Die goldenen Regeln für aktiven Verkauf
- Die Bedeutung von Stimme, Sprache und Zuhören beim Telefonieren
- Argumentationstechniken – Tipps und Tricks
- Verkauf im persönlichen Gespräch und Verkauf am Telefon
- Zehn Techniken, um Einwände wirksam und flexibel zu behandeln
- Training mit der Telefonsimulationsanlage
- Zehn Erfolgsfaktoren für Ihre E-Mails
- Auswertung und Diskussion der E-Mail-Testanfragen

Highlight der Veranstaltung: Persönliche Auswertung der anonymen E-Mail- & Telefon-Anfragetests Ihres Betriebes (wird von dem Seminarleiter vor dem Termin durchgeführt)

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Aktiver Verkauf – von Allem etwas

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Professioneller Umgang mit Gästen am Counter
- Aktiver Verkauf an der Rezeption
- Aktiver Verkauf am Telefon / Überzeugen Sie am Telefon
- Ihr erfolgreiches E-Mail von heute
- Up Selling-Möglichkeiten
- Argumentationstechniken – Tipps und Tricks
- Zehn Techniken, um Einwände wirksam und flexibel zu behandeln

Package I

Package II

Highlight der Veranstaltung: kleiner Verkaufsratgeber für alle Teilnehmer

Semindauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 19. April 2016 (Session II)



Effizientes Planen im Marketing – für Unternehmer und Marketing-Manager

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Einführung in die 5 von Kohl & Partner definierten Marketing-Säulen
- Der richtige Marketing-Mix
- Monatliche Budgetierung durch den Kohl & Partner-Marketingplan
- Die Gästekartei effizient nutzen
- Erfolgreiche Erstellung eines Aktions- & Newsletter-Plans
- Beantwortung wichtiger Fragen vor der Marketing-Planung:
Welche Möglichkeiten bietet sich im Marketing? Welche davon passen zu Ihrem Betrieb? Und welche Maßnahmen können sie auch selbst in die Hand nehmen?

Highlight der Veranstaltung: Kohl & Partner Excel-Tool für Ihren persönlichen Marketingplan

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Daniela Aichner
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Fr, 8. April 2016



Innovative Produktentwicklung im Tourismus – von der Ideenfindung bis zur Produkteinführung

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Begriffsklärung: Was sind Produkte im Tourismus?
- Erfolgskriterien
- Aktive Produktentwicklung und -gestaltung in Tourismusbetrieben, -orten und -regionen
- Ideen fallen nicht vom Himmel: Kreativprozesse und Ideenfindungstechniken
- Sei anders! Innovative Marketing- und Cross-Marketing-Ideen
- Kreative Ansätze in der Preispolitik zur Produkteinführung
- Vernetzung: Richtige Partner finden und Rollenverteilung in der Produktentwicklung
- Welche Packages kommen an?

Highlight der Veranstaltung: viele Best Practice Beispiele aus D, A und CH.

Seminardauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Mag. Werner Taurer
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 28. April 2016



Zielgruppengerechte Angebote & Packages gestalten

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Aktuelle Marktentwicklungen und Trends im Tourismus und im Marketing, die neue Methoden erfordern
- Voraussetzungen für erfolgreiche Pauschalen und Angebote
- Zwölf Erfolgsfaktoren für Ihr Angebot
- Was brauchen und möchten Ihre Zielgruppen? Denken Sie als Kunde...
- Das gute Package richtig platziert – Ideen für neue Vertriebswege
- Erarbeiten von eigenen Packages unter Anleitung des Trainers

Highlight der Veranstaltung: Lernen sie die Zielgruppemethode „Persona“ kennen!

Seminardauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Up-Selling

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Aufzeigen von Chancen und Nutzen des Up-Sellings
- Verkaufssprache für das erfolgreiche Up-Selling
- Argumentationstechniken für das höherwertige Produkt
- Up-Selling und Verkauf im persönlichen Gespräch und am Telefon
- Up-Selling im schriftlichen Angebot basierend auf den Ergebnissen der anonymen E-Mail-Testanfragen
- In welchen Bereichen haben wir Up-Selling-Potenzial
- Gemeinsames Ausarbeiten eines umsetzungsorientierten Maßnahmenplans

Highlight der Veranstaltung: einige interessante Einblicke in die „Regeln“ der Körpersprache

Semindauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Der Preis ist heiß - Optimierung Ihrer Hotelpreislisten

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Wie verhalten Sie sich bei der zunehmenden Preisorientierung der Gäste?
- Was bieten Sie den Schnäppchenjägern?
- Wie begegnen Sie dem Preisdumping Ihrer Mitbewerber?
- Werden Ihre Saisonzeiten optimal geplant?
- Wie eignen sich Ihre Zimmerkategorien als Preis- und Verkaufsinstrument?
- Wie gewinnen Sie den Preiskampf am Telefon?
- Wie optimieren Sie die Gestaltung Ihrer Preislisten?

Highlight der Veranstaltung: Kohl und Partner Excel-Tool für Ihren Betrieb zur einfachen und effektiven Preislistengestaltung

Seminardauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Marketing-Controlling: Unser Beitrag für Ihren Erfolg

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Ermittlung eines Status quo – wo sind wir gut aufgestellt und wie können wir dies messen
- Ausarbeitung einheitlicher Standards zur Messung einzelner (gängiger) Marketingmaßnahmen
- Festlegung von mindestens drei Kennzahlen pro Marketingsegment inklusive Herangehensweise

Highlight der Veranstaltung: wir zeigen Ihnen die wichtigsten Kennzahlen

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Controlling für Nicht-Controller

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Sie erfahren, wie viel Controlling gerade Ihr Betrieb braucht
- Sie bekommen Branchenrichtwerte, um diese mit Ihrem Betrieb zu vergleichen
- Sie erhalten anhand von praktischen Anwendungsbeispielen Anregungen, wie Sie sich mit Ihren eigenen Zahlen auseinandersetzen
- Ihre Bilanz wird „lesbar“ – Sie erfahren den Zusammenhang von Aktiva, Passiva, Aufwand, Ertrag
- „Wie kann ich trotz hohem operativem Einsatz noch Zeit für Controlling finden?“
 „Was lese ich aus meinen betriebswirtschaftlichen Auswertungen heraus?“
 „Mit welchen einfachen Tools könnte ich mein Ergebnis noch verbessern?“

Highlight der Veranstaltung: Sie erhalten einen USB-Stick mit dem „Controlling für Nicht-Controller“-Tool mit einfachen Instrumente zur sofortigen Installation in Ihrem Betrieb

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Manuela Wiesinger-Grabmer
Teilnehmerzahl:	mindestens 8, maximal 12 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 31. März 2016



Der Preis ist heiß – Mehr Erfolg durch Preisoptimierung

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Berechnung des betrieblichen Mindestpreises
- Trends der modernen Preisgestaltung
- Professioneller Umgang mit Preisverhandlungen
- Wie verhalten Sie sich bei der zunehmenden Preisorientierung der Gäste?
- Was bieten Sie den Schnäppchenjägern?
- Wie begegnen Sie dem Preisdumping Ihrer Mitbewerber?
- Werden Ihre Saisonzeiten optimal geplant und genutzt?
- Wie gewinnen Sie den Preiskampf am Telefon?
- Wie optimieren Sie die Gestaltung Ihrer Preislisten?

Highlight der Veranstaltung: Kohl und Partner Excel-Tool für Ihren Betrieb zur einfachen und effektiven Preislistengestaltung

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 12. Mai 2016



Social Media Workshop

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Überblick und Vorstellung aktueller Social Media Kanäle
- Keyfacts, Strategie & Monitoring von Social Media
- Vermittlung von Basiswissen für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Social Media Strategie inkl. praktische Beispiele und Übungen
- Content Strategie
- Wahl der Netzwerke & Blogs
- Seeding Strategie
- Social Media Integration
- Social Monitoring & Controlling – Wie bewerte ich Social Media und Evaluierung von KPIs

Highlight der Veranstaltung: Workshop – gemeinsame Erarbeitung einer Social Media Kampagne

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17:00 Uhr
Trainer:	Joachim Unterberger
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 8. März 2016



SEO / SEA & Google

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Einführung in die Geschichte der digitalen Werbung
- Wer ist Google und was ist das Google Geschäftsmodell
- Überblick über die wichtigsten Google-Produkte und -Bereiche
- FAQ: SEO und SEA
- Integriertes Suchmaschinenmarketing
- Überblick zu Google Analytics
- SEA und SEO im Vergleich

Highlight der Veranstaltung: Direkte Umsetzung des Erlernten in einer gemeinsame Übung zum Themenbereich SEA

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17:00 Uhr
Trainer:	Roland Scharf
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 31. Mai 2016



Agenda

1. Hotellerie

2. Destinationen

3. Infrastruktur

4. Packages

5. Terminkalender



Markenentwicklung im Tourismus – Die Neuerfindung der Destination

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Tourismuskonzept, Marketingkonzept, Markenkonzent – was ist was?
- Anforderungen an die Destination der Zukunft - Was macht Destinationsmarken erfolgreich?
- Vom Finden und Definieren einer neuen Destinationsmarke
- Der Zugang zwischen Statistik und Emotion, Gastsicht und Bürgerdenken
- Der Kohl & Partner MarkenCompass – Marke mal ganz verständlich
- Maluma und Takete – Das Marken-CI auf der LimbicMap
- Umsetzungspotenziale der Marke nach Innen und Außen
- Kreative Produktentwicklung direkt in den Markenkern
- Best-Practice-Beispiele im Vergleich

Highlight der Veranstaltung: Übung zur neuen Sicht auf die eigene Destinationsmarke

Semindardauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Alexander Seiz
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 7. April 2016



Das 1 x 1 der erfolgreichen Mitarbeiter-Führung und -Entwicklung

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Micro-Marketing – ein Erfolgsbaustein auch in der Mitarbeiterakquise
- Professionalisierung des Recruitings
- Attraktivierung des Arbeitsumfeldes (Zeit, Lohn, Inhalt, Umfeld, Klima und Entwicklung)
- Abteilungsleiter zu echten Führungskräften entwickeln
- Erfolgreiche Mitarbeiter-Bindungsprogramme in Tourismusunternehmen
- Aufbau einer erfolgreichen Kader-Organisation
- Kommunikationsrituale mit System
- Mitarbeitergespräche und gemeinsame Jahreszielplanungen
- Human-Ressource-Management (HRM) mit System zur Chefsache erklären

Highlight der Veranstaltung: Sie erhalten am Ende des Seminars einen USB-Stick mit einer Reihe von praktikablen Tools und Beispielen für Ihr individuelles HRM-System

Semindardauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Michaela Altenberger
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Mitarbeiter führen, coachen und motivieren

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Führungskraft sein – was heißt das?
- Die richtige Kommunikation zum richtigen Zeitpunkt
- Systematisierung von Mitarbeitergesprächen
- Umgang mit Konflikt- und Stress-Situationen
- Motivationstipps für Ihr Team vs. Motivationskiller

Highlight der Veranstaltung: welcher Führungstyp sind Sie?

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Michaela Altenberger
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 10. März 2016



So werden Sie zum Vertriebsprofi

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Trends im touristischen Vertrieb
- Die Rolle des Vertriebs im Marketing-Mix
- Die 4 Vertriebsformen
- Herausforderungen im Vertrieb
- Erfolgsfaktoren für Ihren Vertrieb
- Die Rolle des TVB im touristischen Vertrieb für Betriebe

Highlight der Veranstaltung: individuelle Tipps für jeden Teilnehmer zu seinem Online-Vertrieb

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 17. März 2016



Werbemittel & Drucksorten kundengerecht gestalten!

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Die Grundlagen & Grundbegriffe der grafischen Gestaltung
- Praktische Tipps zum Texten
- Wann ist ein Profi (Grafiker, Werbeagentur etc.) einzusetzen? Was ist dabei zu beachten und mit welchen durchschnittlichen Kosten ist zu rechnen? Was ist ein Abschlagshonorar und wie sieht eine Ausschreibung an Grafiker/Werbeagenturen aus?
- Wichtige Faktoren bei Drucksorten: Papierwahl, Format, Grammatik & Co
- Das A–Z im Umgang mit Druckereien
- Überblick über unterschiedliche Werbemittel – Was ist für meinen Betrieb, meine Region am besten geeignet?

Highlight der Veranstaltung: bringen Sie Ihre wichtigsten Drucksorten mit – wir schauen sie uns gemeinsam kritisch an!

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Der professionelle Umgang mit dem Gast am Counter

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Die Erwartungen unserer Gäste und wie wir diese übertreffen können
- Ihr professioneller Auftritt am Counter
- Positive Körpersprache und ihre Auswirkung
- Modern Talking – Wie kann ich meine eigenen Kommunikationsfähigkeiten verbessern?
- Unterschiedliche Gästetypen und ihre Erwartungen
- Die Kommunikation mit dem anspruchsvollen Gast

Package I

Package II

Package III

Highlight der Veranstaltung: Verlosung eines Tickets zu einem Event eines berühmten „Körpersprache-Experten“!

Semindauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 12. April 2016



Innovative Produktentwicklung im Tourismus – von der Ideenfindung bis zur Produkteinführung

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Begriffsklärung: Was sind Produkte im Tourismus?
- Erfolgskriterien
- Aktive Produktentwicklung und -gestaltung in Tourismusbetrieben, -orten und -regionen
- Ideen fallen nicht vom Himmel: Kreativprozesse und Ideenfindungstechniken
- Sei anders! Innovative Marketing- und Cross-Marketing-Ideen
- Kreative Ansätze in der Preispolitik zur Produkteinführung
- Vernetzung: Richtige Partner finden und Rollenverteilung in der Produktentwicklung
- Welche Packages kommen an?
- Praxisbeispiele

Highlight der Veranstaltung: viele Best Practice Beispiele aus D, A und CH

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Mag. Werner Taurer
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 28. April 2016



Zielgruppengerechte Angebote & Packages gestalten

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Aktuelle Marktentwicklungen und Trends im Tourismus und im Marketing, die neue Methoden erfordern
- Voraussetzungen für erfolgreiche Pauschalen und Angebote
- Zwölf Erfolgsfaktoren für Ihr Angebot
- Was brauchen und möchten Ihre Zielgruppen? Denken Sie als Kunde...
- Das gute Package richtig platziert – Ideen für neue Vertriebswege
- Erarbeiten von eigenen Packages unter Anleitung des Trainers

Highlight der Veranstaltung: Lernen sie die Zielgruppemethode „Persona“ kennen!

Seminardauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Marketing-Controlling: Unser Beitrag für Ihren Erfolg

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Ermittlung eines Status quo – wo sind wir gut aufgestellt und wie können wir dies messen
- Ausarbeitung einheitlicher Standards zur Messung einzelner (gängiger) Marketingmaßnahmen
- Festlegung von mindestens drei Kennzahlen pro Marketingsegment inklusive Herangehensweise

Highlight der Veranstaltung: wir zeigen Ihnen die wichtigsten Kennzahlen

Seminardauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Erlebnisinszenierung in Destinationen – Lernen von Ausflugszielen und Attraktionen

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Grundlagen & Auftakt:
Was sind Erlebnisse und wie können Erlebnisse ausgelöst werden?
- Erlebnisinszenierung in Tourismusdestinationen – Lernen von den Erfahrungen der Freizeitparks
- Zehn Schritte zur Erlebnisinszenierung in Destinationen von den organisatorischen Rahmenbedingungen bis zur Bestimmung des Themas, der Erlebnispunkte oder besucherlenkender Maßnahmen.
- Anwenden der zehn Schritte für Ihre Destination

Highlight der Veranstaltung: viele Best Practice Beispiele aus D, A und CH

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Mag. Werner Taurer, Elisabeth M. Hiltermann
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Social Media Workshop

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Überblick und Vorstellung aktueller Social Media Kanäle
- Keyfacts, Strategie & Monitoring von Social Media
- Vermittlung von Basiswissen für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Social Media Strategie inkl. praktische Beispiele und Übungen
- Content Strategie
- Wahl der Netzwerke & Blogs
- Seeding Strategie
- Social Media Integration

Highlight der Veranstaltung: Social Monitoring & Controlling –
Wie bewerte ich Social Media und Evaluierung von KPIs

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17:00 Uhr
Trainer:	Joachim Unterberger
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 8. März 2016



SEO / SEA & Google

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Einführung in die Geschichte der digitalen Werbung
- Wer ist Google und was ist das Google Geschäftsmodell
- Überblick über die wichtigsten Google-Produkte und -Bereiche
- FAQ: SEO und SEA
- Integriertes Suchmaschinenmarketing
- Überblick zu Google Analytics
- SEA und SEO im Vergleich

Highlight der Veranstaltung: Direkte Umsetzung des Erlernten in einer gemeinsame Übung zum Themenbereich SEA

Seminardauer:	ein Tag von 9.00 bis 17:00 Uhr
Trainer:	Roland Scharf
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 31. Mai 2016



Agenda

1. Hotellerie

2. Destinationen

3. Infrastruktur

4. Packages

5. Terminkalender



Das 1 x 1 der erfolgreichen Mitarbeiter-Führung und -Entwicklung

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Micro-Marketing – ein Erfolgsbaustein auch in der Mitarbeiterakquise
- Professionalisierung des Recruitings
- Attraktivierung des Arbeitsumfeldes (Zeit, Lohn, Inhalt, Umfeld, Klima und Entwicklung)
- Abteilungsleiter zu echten Führungskräften entwickeln
- Erfolgreiche Mitarbeiter-Bindungsprogramme in Tourismusunternehmen
- Aufbau einer erfolgreichen Kader-Organisation
- Kommunikationsrituale mit System
- Mitarbeitergespräche und gemeinsame Jahreszielplanungen
- Human-Ressource-Management (HRM) mit System zur Chefsache erklären

Highlight der Veranstaltung: Sie erhalten am Ende des Seminars einen USB-Stick mit einer Reihe von praktikablen Tools und Beispielen für Ihr individuelles HRM-System

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Michaela Altenberger
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Mitarbeiter führen, coachen und motivieren

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Führungskraft sein – was heißt das?
- Die richtige Kommunikation zum richtigen Zeitpunkt
- Systematisierung von Mitarbeitergesprächen
- Umgang mit Konflikt- und Stress-Situationen
- Motivationstipps für Ihr Team vs. Motivationskiller

Highlight der Veranstaltung: welcher Führungstyp sind Sie?

Seminardauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Michaela Altenberger
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 10. März 2016



So werden Sie zum Vertriebsprofi

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Trends im touristischen Vertrieb
- Die Rolle des Vertriebs im Marketing Mix
- Die 4 Vertriebsformen
- Herausforderungen im Vertrieb
- Erfolgsfaktoren für Ihren Vertrieb
- Die Rolle des TVB im touristischen Vertrieb für Betriebe

Highlight der Veranstaltung: individuelle Tipps für jeden Teilnehmer zu seinem online-Vertrieb

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 17. März 2016



Werbemittel & Drucksorten kundengerecht gestalten!

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Die Grundlagen & Grundbegriffe der grafischen Gestaltung
- Praktische Tipps zum Texten
- Wann ist ein Profi (Grafiker, Werbeagentur etc.) einzusetzen? Was ist dabei zu beachten und mit welchen durchschnittlichen Kosten ist zu rechnen? Was ist ein Abschlagshonorar und wie sieht eine Ausschreibung an Grafiker/Werbeagenturen aus?
- Wichtige Faktoren bei Drucksorten: Papierwahl, Format, Grammatik & Co
- Das A–Z im Umgang mit Druckereien
- Überblick über unterschiedliche Werbemittel – Was ist für meinen Betrieb, meine Region am besten geeignet?

Highlight der Veranstaltung: bringen Sie Ihre wichtigsten Drucksorten mit – wir schauen sie uns gemeinsam kritisch an!

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Der professionelle Umgang mit Gästen am Counter

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Die Erwartungen unserer Gäste und wie wir diese übertreffen können
- Ihr professioneller Auftritt am Counter
- Positive Körpersprache und ihre Auswirkung
- Modern Talking – Wie kann ich meine eigenen Kommunikationsfähigkeiten verbessern?
- Unterschiedliche Gästetypen und ihre Erwartungen
- Die Kommunikation mit dem anspruchsvollen Gast

Package I

Package II

Package III

Highlight der Veranstaltung: Verlosung eines Tickets zu einem Event eines berühmten „Körpersprache-Experten“!

Semindauer:	½ Tag von 9.00 bis 13.00 oder von 14:00 bis 18:00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	249 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 12. April 2016 (Session II)



Marketing messbar machen – Werfen Sie Ihr Geld nicht zum Fenster hinaus!

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Was ist Marketingcontrolling? Einführung in die Thematik mit Beispielen aus der Praxis
- Notwendig oder überbewertet? Relevanz und Nutzen für Tourismusorganisationen
- Was können Tourismusorganisationen tun? Tools für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Welche Tourismusorganisationen gelten als Best Practice? Beispiele aus der Branche
- Welche Kennzahlen sind eigentlich relevant? Ein Blick auf das Online-Marketing

Highlight der Veranstaltung: Kohl & Partner Excel-Tool für Ihren persönlichen Marketingplan

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Daniela Aichner
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Innovative Produktentwicklung im Tourismus – von der Ideenfindung bis zur Produkteinführung

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Begriffsklärung: Was sind Produkte im Tourismus?
- Erfolgskriterien
- Aktive Produktentwicklung und -gestaltung in Tourismusbetrieben, -orten und -regionen
- Ideen fallen nicht vom Himmel: Kreativprozesse und Ideenfindungstechniken
- Sei anders! Innovative Marketing- und Crossmarketingideen
- Von der Idee zur Innovation
- Kreative Ansätze in der Preispolitik zur Produkteinführung
- Vernetzung: Richtige Partner finden und Rollenverteilung in der Produktentwicklung
- Welche Packages kommen an?
- Praxisbeispiele

Highlight der Veranstaltung: viele Best Practice Beispiele aus D, A und CH

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Mag. Werner Taurer
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Do, 28. April 2016



Marketing-Controlling: Unser Beitrag für Ihren Erfolg

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Ermittlung eines Status quo – wo sind wir gut aufgestellt und wie können wir dies messen
- Ausarbeitung einheitlicher Standards zur Messung einzelner (gängiger) Marketingmaßnahmen
- Festlegung von mindestens drei Kennzahlen pro Marketingsegment inklusive Herangehensweise

Highlight der Veranstaltung: wir zeigen Ihnen die wichtigsten Kennzahlen

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Erfolgsfaktoren für Erlebniswelten und Ausflugsziele

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Zielgruppen und Motive
- Welche Art von Attraktion führe ich: A, B, C oder D?
- Push- und Pull-Strategien
- Aktuelle und sinnvolle Marketingmaßnahmen, klassisch und online
- Viele Best-Practice-Beispiele im Benchmark
- Was wollen wir? A-, B-, C- oder D-Attraktion
- Push- und Pull-Strategien
- Die richtigen Partner zur Idee und zur Umsetzung finden
- Welche Fehler man unbedingt vermeiden sollte

Highlight der Veranstaltung: viele Best Practice Beispiele aus D, A und CH

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Auf Anfrage



Social Media Workshop

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Überblick und Vorstellung aktueller Social Media Kanäle
- Keyfacts, Strategie & Monitoring von Social Media
- Vermittlung von Basiswissen für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Social Media Strategie inkl. praktische Beispiele und Übungen
- Content Strategie
- Wahl der Netzwerke & Blogs
- Seeding Strategie
- Social Media Integration

Highlight der Veranstaltung: Social Monitoring & Controlling –
Wie bewerte ich Social Media und Evaluierung von KPIs

Semindauer:	ein Tag von 9.00 bis 17:00 Uhr
Trainer:	Joachim Unterberger
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 8. März 2016



SEO / SEA & Google

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick:

- Einführung in die Geschichte der digitalen Werbung
- Wer ist Google und was ist das Google Geschäftsmodell
- Überblick über die wichtigsten Google-Produkte und -Bereiche
- FAQ: SEO und SEA
- Integriertes Suchmaschinenmarketing
- Überblick zu Google Analytics
- SEA und SEO im Vergleich

Highlight der Veranstaltung: Direkte Umsetzung des Erlernten in einer gemeinsame Übung zum Themenbereich SEA

Seminardauer:	ein Tag von 9.00 bis 17:00 Uhr
Trainer:	Roland Scharf
Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Preis:	379 € (inkl. Verpflegung, Seminarunterlagen)
Terminvorschlag:	Di, 31. Mai 2016



Agenda

1. Hotellerie

2. Destinationen

3. Infrastruktur

4. Packages

5. Terminkalender



Package I: „2 * 3 = 4“

– mach Dir Deine Seminar-Welt wie sie Dir gefällt!“

Buchen Sie direkt unsere 6 „Quickies“ (Halbtags-Seminare) aus unserem Seminar-Sortiment und zahlen Sie nur 4!

Unsere Halbtags-Seminare auf einen Blick:

- Wer nicht lächeln kann, macht kein Geschäft!
- Gästebeschwerden als Chance
- Gästebindung durch Gästeverblüffung
- Ihre Gästebewertungen als Marketinginstrument
- Der professionelle Umgang mit dem Gast am Counter
- Aktiver Verkauf



Seminardauer:	á ½ Tag	Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder	Terminvorschlag:	<u>siehe Terminkalender</u>



Package II: „3 auf einen Streich!“

Suchen Sie sich 3 unserer „Quickies“ (Halbtags-Seminare) aus unserem Seminar-Sortiment aus und sparen Sie bares Geld.

Unsere Halbtags-Seminare auf einen Blick:

- Wer nicht lächeln kann, macht kein Geschäft!
- Gästebeschwerden als Chance
- Gästebindung durch Gästeverblüffung
- Ihre Gästebewertungen als Marketinginstrument
- Der professionelle Umgang mit dem Gast am Counter
- Aktiver Verkauf



Seminardauer:	á ½ Tag oder ein Tag von 9.00 bis 17.00 Uhr	Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder	Terminvorschlag:	<u>siehe Terminkalender</u>



Package III: „Quickies rund um den Gast ... „

Buchen Sie unsere Gäste-“Quickies“(Halbtags-Seminare) für 2 Tage Power-Coaching und zahlen Sie nur 1 ½ Tage.

Unsere Gäste-Halbtags-Seminare auf einen Blick:

- Gästebeschwerden als Chance
- Gästebindung durch Gästeverblüffung
- Ihre Gästebewertungen als Marketinginstrument
- Der professionelle Umgang mit dem Gast am Counter



Seminardauer:	á ½ Tag bzw. zwei Tage je von 9.00 bis 17.00 Uhr	Teilnehmerzahl:	mindestens 4, maximal 10 Personen
Trainer:	Elisabeth M. Hiltermann, Beatrix Tschauder	Terminvorschlag:	<u>siehe Terminkalender</u>



Agenda

1. Hotellerie

2. Destinationen

3. Infrastruktur

4. Packages

5. Terminkalender



Datum	Session I (9.00 – 13.00 Uhr)	Session II (14.00 – 18.00 Uhr)	Package
Di, 08. März 2016	Social Media-Marketing Social Media als Teil der Unternehmenskommunikation, Überblick und Vorstellung aktueller Social Media Netzwerke, Keyfacts, Strategie und Monitoring von Social Media		NEU
Do, 10. März 2016	Mitarbeiter führen, coachen und motivieren Führungskraft sein – was heißt das?, richtige Kommunikation zum richtigen Zeitpunkt, Systematisierung von Mitarbeitergesprächen, Umgang mit Konflikt- und Stress-Situationen, Motivationstipps für Ihr Team vs. Motivationskiller		NEU
Do, 17. März 2016	So werden Sie zum Vertriebsprofi Trends im touristischen Vertrieb, Rolle im Marketing-Mix, Vertriebsformen, Herausforderungen, Erfolgsfaktoren		
Do, 31. März 2016	Controlling für Nicht-Controller Kennen Sie Ihre Zahlen?, Branchenrichtwerte, praktische Anwendungsbeispiele, Bilanzen lesen, Beantwortung von Schlüsselfragen, Controlling-Tool		NEU
Di, 05. April 2016	Gästebeschwerde als Chance Qualitätsfrage, wertvolle Gäste, Erwartungen der Gäste, Wording, Reklamationstechniken, Beschwerde-Management	Gästebindung durch Gästeverblüffung CRM, Hilfsmittel, Gästewünsche, Gästezufriedenheit, Begeisterung der Gäste, Web 3.0, Cards & Bonusprogramme	Package III / Teil 1 od. Package I / II
Do, 07. April 2016	Markenentwicklung im Tourismus – Die Neuerfindung der Destination Tourismuskonzept, Marketingkonzept, Markenkonzept, Anforderungen an die Destination der Zukunft, Destinationsmarke, kreative Produktentwicklung, Best-Practice-Beispiele		NEU
Fr, 08. April 2016	Effizientes Planen im Marketing – für Unternehmer und Marketing-Manager 5 Kohl & Partner Marketing-Säulen, richtiger Marketing-Mix, monatlich budgetieren mit dem Kohl & Partner-Marketingplan, Gästekartei effizient nutzen, Erstellung eines Aktions- & Newsletter-Plans		NEU
Di, 12. April 2016	Ihre Gästebewertung als Marketinginstrument Empfehlungsmarketing, Bewertungsplattformen, Online-Bewertungen, Umgang mit negativem Feedback, Bewertung als Marketinginstrument	Der professionelle Umgang mit dem Gast am Counter Erwartungen übertreffen, „Der erste Eindruck zählt“, Gestik & Mimik, Wording, Gästetypen und Erwartungen	Package III / Teil 2 od. Package I / II
Do, 14. April 2016	Verkaufen leicht gemacht: Alles zum Thema verkaufen		
Di, 19. April 2016	Wer nicht lächeln kann macht kein Geschäft Körpersprache, der erste Eindruck, Begrüßung, Rollenspiele	Aktiver Verkauf – von Allem etwas Rezeption, Telefon, E-Mail, face-to-face, Gestik & Mimik, praktische Übungen, Erfolgsfaktoren, Argumentationstechniken	Package I / II
Do, 28. April 2016	Innovative Produktentwicklung im Tourismus – von der Ideenfindung bis zur Produkteinführung Erfolgskriterien, Kreativprozesse & Ideenfindung, Preispolitik, Produkteinführung, Vernetzung, Praxisbeispiele		NEU
Do, 12. Mai 2016	Der Preis ist heiß – Mehr Erfolg durch Preisoptimierung Verhalten in der aktuellen Marktsituation, Schnäppchenjäger, Preisdumping, Saisonzeiten planen, Zimmerkategorien, Preiskampf am Telefon, Preislisten gestalten		NEU
Di, 31. Mai 2016	SEO / SEA & Google Geschichte der digitalen Werbung, Wer ist Google?, das Google Geschäftsmodell, Überblick über die wichtigsten Google-Produkte, FAQ zu SEO / SEA, Gruppenübung SEA, Integriertes Suchmaschinenmarketing, Überblick Google Analytics		NEU

Trainer-Team



Dipl.-BW (FH) Elisabeth Hiltermann

Diplom-Betriebswirtin (FH) mit Schwerpunkten Marketing, Touristik & Hotelmanagement. Jahrelang in leitender Position in verschiedenen Geschäftsfeldern im Tourismus und in der Freizeitwirtschaft mit Personal- und Budgetverantwortung, u.a. für die SÜDSALZ Touristik und die Stiegl Privatbrauerei. Umfassendes Branchen-Know-how, von Ausflugszielen bis Hotellerie, in der Praxis ebenso wie in der Kommunikation - Reisejournalistin, Kontakterin in der Werbe-Agentur SPORTIVE und PR-Beraterin bei deadline. Erfahrung im Bereich Event- und Projektmanagement und Ausbilderin für junge Touristiker in Berufsfach- und Fachhochschulen.



Mag. Werner Taurer

Höhere Lehranstalt für Fremdenverkehrsberufe Kleßheim, Praxis in verschiedenen Gastronomiebetrieben und touristischen Organisationen, Studium der Handels-wissenschaften, Zertifikatslehrgang für Organisationsentwicklung. Assessorenausbildung nach dem EFQM Excellence Modell. Seit 1984 Berater und seit 1990 Gesellschafter bei "Kohl & Partner". Fachbereichsleiter für Innovation und Inszenierung am Studiengang für Innovation und Management im Tourismus an der Fachhochschule Salzburg. Lektor am Universitätslehrgang für Tourismus der Universität Klagenfurt und bei der Salzburg Management Business School (SMBS) der Universität Salzburg.



Trainer-Team



Michaela Altenberger

Hotelfachschule Bad Ischl, OÖ. Verschiedene berufliche Stationen in der Hotellerie in Österreich. Tourismusbüro mit Schwerpunkt Incoming. Leitung eines Stadt- und eines Ferienhotels in Tirol. Diverse systemische Ausbildungen u.a. 3-jährige Ausbildung zum Wirtschaftscoach.



Beatrix Tschauder, BA

Drei-jähriges duales betriebswirtschaftliches Studium mit Schwerpunkt Hotel- und Tourismusmanagement an der Internationalen Berufsakademie München mit paralleler Ausbildung zur Hotelfachfrau im Seehotel Überfahrt am Tegernsee. Berufserfahrung in der Luxushotellerie, im Event-Management und im Vertrieb innerhalb des Reiseveranstalterbereichs.



Trainer-Team



Dipl.-BW (FH) Alexander Seiz

Studium der Betriebswirtschaft, mit der Fachrichtung Tourismus an der Fachhochschule München. Weiterbildung Qualitäts- und Umweltmanagement, zertifizierter Qualitäts-Auditor (nach DIN ISO 19011), TQM-Assessor (EQA) nach EFQM, Qualitäts-Coach und Qualitäts-Trainer (Gütesiegel Service Qualität Deutschland), ausgebildeter DTV-Prüfer für Sterneklassifizierungen. Mehrere Jahre Planung, Organisation, Durchführung und Betreuung von Jugend-, Vereins- und Incentive-Reisen sowie Reiseleitung und Animation. Praxis im Reisebüro und Tätigkeit für Reiseveranstalter. Ab 1992 Berater, von 1996-1998 Büroleiter (Dresden) und von 1998-2008 Geschäftsführer (Büro Baden-Württemberg) einer Münchener Tourismusberatung.



Manuela Wiesinger-Grabmer (Geschäftsführerin Controlling Service)

Nach einer fundierten Buchhaltungs-Ausbildung in einer Steuerkanzlei in Wels, zog es Manuela Wiesinger-Grabmer in die Hotellerie. Als Financial Controller und kaufmännischer Direktor war sie seit 1989 in der nationalen Stadthotellerie (Austrotel Headoffice Salzburg, Hotel Greif, Ramada Hotel Linz - jetzt Courtyard by Marriott), als auch in der internationalen Ferienhotellerie (Club Aldiana Schweiz, Türkei, Tunesien) tätig.



Trainer-Team



Daniela Aichner, MA

Studium der Wirtschaftswissenschaften in Innsbruck und anschließendes Masterstudium in Unternehmensführung und Tourismus. Während der Studienzeit diverse Praktika im Destinations- und Hotellerie Bereich sowie langjährige Mitwirkung im elterlichen Hotelbetrieb. Während und nach dem Studium in Online- und Full-Service-Agenturen mit Spezialisierung im Tourismus tätig.



Joachim Unterberger (Prodingler GFB)

Freier Creative Director bei Prodingler GFB. Langjährige Erfahrung im Bereich Marketing, Markenaufbau und Kreation. 15-jährige Erfahrung in der Betreuung nationaler und internationaler Kunden. Schwerpunkte in Jugend- & Sportmarketing und Destinationsentwicklung. Wirtschaft & Management Studium am Management Center Innsbruck.



Mag. Roland Scharf (Prodingler GFB)

Studium der Psychologie mit dem Schwerpunkt Medien- und Kommunikationspsychologie. Die letzten Jahre war er bei der Otto-Group Österreich für die strategische Planung und Steuerung von Online Marketing Aktivitäten verantwortlich. Seit November 2014 sorgt er bei bei PRODINGER|GFB für Innovationen und Umsetzungen im Bereich SEA.



Gemeinsam erfolgreich
Besten Dank!

www.kohl.at