

Schulungsprogramm 2017



Freuen Sie sich auf ein umfangreiches Seminarangebot für alle Zielgruppen in Ihrem Reisebüro, vom Azubi über erfahrene Verkäufer bis hin zum Büroleiter und Geschäftsführer. Wir bieten Ihnen Seminare u.a. zu diesen Themen:

- Dein Reisebüro begeistert
 - Erfolgreich verkaufen in der Krise
 - Der Wert der wertvollen Mehrwerte
 - Telefonmarketing
 - Social Media
 - Schwierige Situationen entschärfen
- uvm.

Für Ihre Anmeldung benötigen Sie lediglich Ihre QTA Nr. und die PLZ Ihres Reisebüros.

Für Fragen steht Ihnen das QTA Schulungsteam auch gern unter info@qta-schulungen.de zur Verfügung.

Nutzen Sie die Chance und melden Sie sich gleich an:

www.qta-schulungen.de

QTA Schulungen 2017



René Morawetz: Dein Reisebüro begeistert

- Was sind Ziel und Inhalt des Service 2.0?
- Wie zauberst du mit deiner Sprache Bilder, Töne, Geruch und Geschmack und schaffst eine Wohlfühl- und Urlaubsatmosphäre?
- Wie ermittelst du alle Kundenwünsche?
- Wie empfiehlst du ein konkretes, zum Wunsch passendes Angebot?

Viele Inhalte aus dem Seminar „Dein Reisebüro für die Zukunft“ – perfekt zur Auffrischung!

René Morawetz: Die neue Bedarfsermittlung 2.0 – Zukunft ist Vergangenheit – Das Training

Jetzt wird's praktisch! Du trainierst die Bedarfsermittlung 2.0 gemeinsam in unterschiedlichen Teams.

Dieses Training ist DAS Master-Seminar für zukunftsorientierte Reisebüros, die ganz sicher sein wollen, ihren Kunden nachhaltig zu begeistern. So ist es für dich im Anschluss sehr einfach bei deinem Kunden das gute Gefühl zu geben: „Du verstehst mich!“

Du verbesserst deine bereits vorhandenen Fähigkeiten und vertiefst dein bekanntes Produkt-Wissen.



René Morawetz: Der Start in den Reiseverkauf für Azubis und Umschüler

- Was ist das Ziel deiner einzigartigen Dienstleistung?
- Welche Wettbewerber haben wir in den stationären Reisebüros und wie schaffen wir es besser zu sein?
- Wie steigst du durch die „neue“ Bedarfsermittlung mit deinem Kunden schon während des Verkaufsgesprächs in seinen Urlaubsfilm ein?
- Was brauchst du, um ganz leicht die Abschlussfrage stellen zu können?

Helge Oelmann: Intensivtraining Abschlusstechnik

Ist es nur die Abschlussfrage?

Eine ordentliche Portion Können und Mut verhelfen jedem Verkäufer, die Lorbeeren seiner Arbeit zu ernten. Die richtige Einstellung zum Abschluss ist öfter das Problem als die richtige Abschlussfrage.

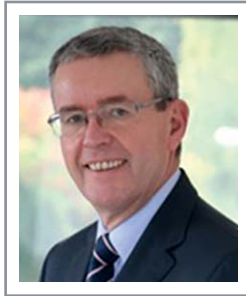
Das absolut praxisnahe Seminar arbeitet sowohl an der Einstellung als auch an der Sprache und zeigt Möglichkeiten, wie man ohne Vertreterallüren den Abschluss bewusst herbeiführen kann. Kunden sollen stolz sein, bei Ihnen gekauft zu haben.



Harald Sontowski: Der Wert der wertvollen MehrWerte – Hochwertig + Verkaufen

- Schritt 1 widmet sich dem Potential der Luxusreisen. Mit über 35 % Wachstum zählt das Premiumsegment zu den ertragreichsten Sparten. Die Teilnehmer identifizieren das Potential der Produkte und der Kunden
- In Schritt 2 lernen die Teilnehmer über inspirierende Kommunikationsmethoden „MehrWerte“ in Verkaufsgespräche zu integrieren und die Kunden für ein wertvolleres Reisen zu begeistern.
- Mehr Urlaubswert für die Kunden, führt Schritt für Schritt zu mehr Ertrag!

QTA Schulungen 2017



Silke Heyer / Ferdinand Benz: Erfolgreich verkaufen auch in der Krise

- Wie Ihnen Mut und positives Denken helfen
- Worauf es beim Verkaufen in schwierigen Zeiten besonders ankommt
- Wie Sie Ihre Kunden aktivieren können, die wegen der politischen Lage nicht verreisen wollen und nicht ins Büro kommen
- Wie Sie Kunden für alternative Angebote begeistern
- Wie Sie ängstlichen und unentschlossenen Kunden Sicherheit geben

Ferdinand Benz: Das E-Mail Verkaufsgespräch „Wie Sie aus E-Mail Anfragen mehr Buchungen generieren“

- Auch per E-Mail dem Kunden das Gefühl geben persönlich, individuell beraten zu werden
- Wie Sie bei E-Mail Anfragen die kaufentscheidenden Wünsche des Kunden ermitteln
- Woran Sie die Ernsthaftigkeit einer Anfrage erkennen
- Das Angebot ohne großen Aufwand auf die individuellen Wünsche des Kunden zuschneiden
- Sofort in der Praxis verwendbare E-Mail Textvorlagen



Helge Oelmann: Professionelles Empfehlungsmarketing

- Wertigkeit der Mundpropaganda statt Werbedruck
- Menschen glauben Menschen
- Schieben Sie aktiv die Maschine des Empfehlungsmarketing an und gewinnen Sie aus jedem zufriedenen Kunden einen neuen
- Nutzen Sie das Potential Ihrer Kunden und alle Kanäle, um den Kundenstamm zu verdoppeln

Balthasar-Maximilian Althaus: Telefonmarketing

- Welche Emotionen steuern uns und welche steuern wir
- Reisezyklus des Optimalkunden
- Unentschlossene verbindlicher behalten
- In max. 60 Sekunden wieder in Top-Stimmung für den nächsten Kunden
- Aus dem Urlaub wird ein konkreter Verbleib
- Wo sind meine Bestandskunden? Telefonat mit Inaktiven



Norman Faltus: Social Media für Anfänger

- Notwendigkeit der sozialen Medien in der Touristik
- Kennzahlen/Parameter der sozialen Medien
- Analysen - Best Practice - von ausgewählten Reisebüros bzw. Medien
- Erstellen einer Facebook Fanpage, eines Youtube Kanals
- Instagram/Pinterest Aktivitäten
- Auswahl/Analyse von Werbung in den ausgewählten Kanälen

QTA Schulungen 2017

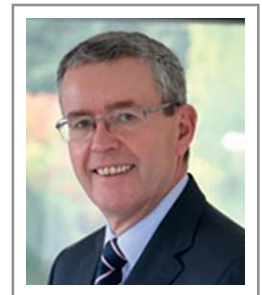


Norman Faltus: Social Media für Fortgeschrittene

- SEO Erfolgsfaktoren der sozialen Medien
- Erfolgsmessung, Verknüpfung on- und offline
- Ausarbeitung von zielführenden Kampagnen (Interaktion)
- TEILEN und nicht Liken! Wie bewege ich heute noch den User
- langfristige Onlinestrategie erarbeiten
- Google vs. Facebook. Den Spagat zwischen den Wettbewerbern

Ferdinand Benz: Schwierige Situationen erfolgreich entschärfen Der Preis ist heiß – und Reklamationen als Chance

- Preispsychologie: Die Rolle des Preises bei der Buchungsentscheidung und warum Kunden Rabatt fordern
- Praxiserprobte Begründungen für die Abwehr von Rabattforderungen, ohne die Buchung zu gefährden
- Warum eine Reklamation immer auch eine Chance für Sie ist
- Die 7 Schritte zur Entschärfung einer Reklamation



Silke Heyer / Ferdinand Benz: Persönlichkeitstraining für Reiseverkäufer/-innen „Mehr Selbstsicherheit – Mehr Gelassenheit – Mehr positive Ausstrahlung“

- Die Wirkung einer positiven inneren Einstellung: Was ich denke, strahle ich aus und was ich ausstrahle ziehe ich an
- Die innere Widerstandsfähigkeit steigern, um auch in schwierigen Situationen Ruhe und Gelassenheit bewahren zu können
- Die Wirkung meiner Persönlichkeit auf andere kennen und meine Stärken gezielt einsetzen

Thomas Wiedemann: Führen in herausfordernden Situationen

- Grundlagen
- Welche Situationen waren in der letzten Zeit besonders herausragend
- Vom Problem zur Lösung
- Veränderungen erfolgreich gestalten
- Souveräner Umgang mit Widerständen
- Mitarbeitergespräche



Oliver Grimsehl: Führungswerkstatt und Coaching

Ohne Kommunikation keine Führung – ohne vertieftes Wissen über Kommunikation und deren Spielregeln keine gute Führung!

In der Führungswerkstatt wird Herr Grimsehl die Grundlagen konstruktiver und gewaltfreier Kommunikation vorstellen. Dieses bietet ein gutes Fundament, um in der anschließenden Arbeitsrunde Ihre ganz persönlichen Erfahrungen des Führungsalltags vorzustellen und zu bearbeiten.

Die Seminargruppe profitiert durch Beispiele, die aus der eigenen Führungspraxis kommen und durch vertieftes Wissen über die „Spielregeln“ der konstruktiven gewaltfreien Kommunikation.

Schulungstermine 2017

	März											April							Mai							Juni										
	01.	03.	07.	14.	15.	16.	17.	21.	22.	23.	28.	29.	31.	04.	06.	07.	24.	25.	26.	27.	02.	03.	04.	05.	09.	10.	16.	18.	19.	22.	23.	29.	30.	01.		
1				DTM						FRA			LEJ																							
2																																	DTM			
3			BER						FRA																											
4								HAM														STR														
5						MUC																			FMO											
6						BER																							HAJ		STR					
7												MUC					MUC																			
8								HAM																STR												
9				LEJ				STR			HAM												FRA		TRI		BER				DTM		MUC			
10					STR							LEJ		DUS					FRA		HAM															
11																																				
12											DTM					MUC																				
13			DUS																																	
14	HAJ														STR																			FRA		
15																																				
16						BER																														
17																																				

	Juni				Juli			August			September							Oktober				November															
	02.	07.	08.	13.	27.	30.	04.	17.	18.	08.	14.	15.	07.	11.	12.	13.	14.	18.	19.	20.	21.	27.	11.	12.	16.	17.	19.	20.	24.	07.	08.	09.	14.	16.			
1						STR																															
2	LEJ																																				
3								MUC																													
4			DTM								FRA																										
5						FRA		HAM																													
6																																					
7																																					
8			DTM																																		
9																																					
10																																					
11																																					
12																																					
13																																					
14																																					
15						HAM		MUC																													
16																																					
17							GES																														

	November				Dezember		
	17.	21.	24.	27.	30.	01.	12.
1							
2						STR	HAM
3							
4							
5							
6					FRA		
7	BER						
8							
9							
10							
11							
12				STR			
13					MUC		
14							
15							
16							
17							GES

Legende Seminar-Inhalte		
1	René Morawetz:	Dein Reisebüro begeistert – Anleitung zum Glücklichen
2	René Morawetz:	Die neue Bedarfsermittlung 2.0 - Zukunft ist Vergangenheit – Das Training
3	René Morawetz:	Der Start in den Reiseverkauf für Azubis und Umschüler
4	Helge Oelmann:	Intensivtraining Abschlusstechnik
5	Harald Sontowski:	Hochwertig + Verkaufen
6	Ferdinand Benz / Silke Heyer:	Erfolgreich verkaufen auch in der Krise
7	Ferdinand Benz:	Das E-Mail-Verkaufsgespräch
8	Helge Oelmann:	Professionelles Empfehlungsmarketing
9	Balthasar Maximilian Althaus:	Telefonmarketing
10	Norman Faltus:	Social Media für Anfänger
11	Norman Faltus:	Social Media für Fortgeschrittene
12	Ferdinand Benz:	Schwierige Situationen erfolgreich entschärfen
13	Silke Heyer / Ferdinand Benz:	Persönlichkeitstraining für Reiseverkäufer/-innen
14	Thomas Wiedemann:	Führen in herausfordernden Situationen
15	Oliver Grimsehl:	Führungswerkstatt und Coaching
16	CRS Schulung:	Basis-Schulung
17	CRS Schulung:	Aufbau-Schulung

BER:	Berlin	FMO:	Münster	GES:	Geschwand bei Nürnberg	MUC:	München
DTM:	Dortmund	FRA1:	Frankfurt	HAM:	Hamburg	STR:	Stuttgart
DUI:	Duisburg	FRA:	Frankfurt / Oberursel	HAJ:	Hannover	TRI:	Trier
DUS:	Düsseldorf	FUL:	Fulda	LEJ:	Leipzig	Alle Angaben ohne Gewähr	