



Schulungsprogramm

2017





www.qta-schulungen.de

Sehr geehrte QTA Partnerinnen und Partner,

gemeinsam starten wir in das vierte QTA Schulungsjahr, das mit über 100 Schulungsterminen deutschlandweit so umfangreich ist wie nie zuvor.

Es gibt viele Gründe, warum die Qualifizierung von Mitarbeitern enorm wichtig ist und in Zukunft sicherlich noch an Bedeutung gewinnt. Die Weiterbildung von Mitarbeitern ist essenziell im Wettbewerb und verschafft Ihnen unerlässliches Know-how für Ihr Reisebüro.

Machen Sie sich die Vorteile betrieblicher Weiterbildung bewusst, denn diese bindet, motiviert, fördert und unterstützt Ihre Mitarbeiter.

Weitergehende Bildungsmaßnahmen nutzen nicht nur den direkt geschulten Mitarbeitern, sondern dem gesamten Unternehmen. Fähigkeiten und Fachwissen werden unter Kollegen ausgetauscht und verbreiten sich so im ganzen Büro. Diese Art von Wissenstransfer sollte nicht unterschätzt werden.

Die QTA hält an Ihrem Kurs fest und investiert auch im kommenden Jahr in Ihre betriebliche Zukunft. Mit einer Teilnehmergebühr von **99 € pro Person und Tag** bieten wir Ihnen die Trainings zu einem unschlagbaren Preis-/Leistungsverhältnis an.

Freuen Sie sich auf ein umfangreiches Seminarangebot für alle Zielgruppen in Ihrem Reisebüro, vom Azubi über erfahrene Verkäufer bis hin zum Büroleiter und Geschäftsführer.



Es erwarten Sie viele Qualifizierungsmaßnahmen z.B. in den Bereichen Beratung und Verkauf, Social Media, Neukundengewinnung, QTA Technologie, sowie exklusiv für Sie das Thema Führungswerkstatt und Coaching.

Nutzen Sie die Chance und melden Sie sich gleich an: www.qta-schulungen.de

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

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Teilnahme und im Anschluss viel Spaß bei der Anwendung der neu erworbenen Kenntnisse.

Herzliche Grüße,

Ihr QTA Schulungsteam

Inhaltsverzeichnis

Schulungen 2017		
QTA Schulungsprogramm 2017		Seite 6
Verkaufstrainings		
René Morawetz	Dein Reisebüro begeistert – Anleitung zum Glücklichen	Seite 8
René Morawetz	Die neue Bedarfsermittlung 2.0 – Zukunft ist Vergangenheit	Seite 10
René Morawetz	Der Start in den Reiseverkauf für Azubis und Umschüler	Seite 12
Helge Oelmann	Intensivtraining Abschlusstechnik	Seite 14
Harald Sontowski	Der Wert der wertvollen MehrWerte	Seite 16
Ferdinand Benz / Silke Heyer	Erfolgreich verkaufen in der Krise	Seite 18
Ferdinand Benz	Das E-Mail-Verkaufsgespräch	Seite 22
Marketing / Social Media		
Helge Oelmann	Empfehlungsmarketing	Seite 24
Balthasar-Maximilian Althaus	Telefonmarketing	Seite 26
Norman Faltus	Social Media für Anfänger	Seite 28
Norman Faltus	Social Media für Fortgeschrittene	Seite 30
Weitere Trainings		
Ferdinand Benz	Schwierige Situationen entschärfen	Seite 32
Silke Heyer / Ferdinand Benz	Persönlichkeitstraining	Seite 34
Thomas Wiedemann	Führen in herausfordernden Situationen	Seite 36



Coaching		
Oliver Grimsehl	Führungswerkstatt & Coaching	Seite 38
Technikschulungen		
CRS Basis und Aufbau-Schulungen		Seite 40
Schmetterling Quadra Schulungen		Seite 41
Termine 2017		
Schulungstermine 2017 übersichtlich als Kalender		Seite 42
In Planung		
Reiserecht für Touristiker inklusive EU-Pauschalreiserichtlinie	(online abrufbar)	



QTA Schulungsprogramm 2017

Auch in diesem Jahr wartet ein besonders umfangreiches und interessantes Schulungsprogramm mit insgesamt achtzehn Themen auf Sie. Die QTA investiert weiterhin in Ihre betriebliche Zukunft und bietet die Schulungen zu einem unschlagbaren Preis-/Leistungsverhältnis von 99 € pro Person und Tag an.

Profitieren Sie von den nachfolgend angebotenen Weiterbildungsmaßnahmen und nutzen Sie diese zur Steigerung der operativen Exzellenz.

Stöbern Sie auf unserer Internetseite:

www.qta-schulungen.de

Für Fragen stehen wir Ihnen auch gern unter info@qta-schulungen.de zur Verfügung.

QTA Quality Travel Alliance

Home
Impressum
Kontakt

Login

QTA Schulungsportal

Herzlich willkommen im Online-Schulungsportal Ihrer QTA!
Sie haben die Möglichkeit aus einer Vielzahl von Schulungen Ihre persönlichen Weiterbildungsmaßnahmen zu wählen und zu profitieren.

Die Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter verschafft Ihnen wertvolles Know-how für Ihr Reisebüro. Die erworbenen Fähigkeiten geben die geschulten Mitarbeiter an die Kollegen weiter und setzen diese erfolgreich im Arbeitsalltag ein. Das ist ein Wettbewerbsvorteil, der aus Ihrer Bereitschaft zur Qualifizierung resultiert.

Je mehr sich ein Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifiziert und je mehr Anerkennung ihm zukommt, desto stärker die Bindung ans Unternehmen.

„Lernen ist wie Rudern gegen den Strom; sobald man aufhört, treibt man zurück.“ Benjamin Britten

Viel Spaß beim Stöbern...

Wissen schafft Erfolg . Vorsprung . Zukunft!

HECKERMANN PARTNER REISE AND rtk Schmetterling TUI TRAVELStar

Für Ihre Anmeldung benötigen Sie lediglich Ihre QTA Nr. und die PLZ Ihres Reisebüros. Ihre QTA Nr. ist eine max. fünfstellige Zahlenkombination ohne Buchstaben und/oder Sonderzeichen.

Diese können Sie auch in Ihren Vertrags- oder Begrüßungsunterlagen Ihrer jeweiligen Kooperation nachlesen.

- Dein Reisebüro begeistert mit René Morawetz
Anleitung zum Glücklichmachen
- Die neue Bedarfsermittlung 2.0 mit René Morawetz
Zukunft ist Vergangenheit – Das Training
- Der Start in den Reiseverkauf mit René Morawetz
für Azubis und Umschüler
- Intensivtraining Abschlusstechnik mit Helge Oelmann
Damit das Happy End zum Standard wird
- Der Wert der wertvollen MehrWerte mit Harald Sontowski
Hochwertig + Verkaufen
- Erfolgreich verkaufen, auch in der Krise mit Ferdinand Benz / Silke Heyer
- Das E-Mail Verkaufsgespräch mit Ferdinand Benz
Wie Sie aus E-Mail-Anfragen mehr Buchungen generieren
- Professionelles Empfehlungsmarketing mit Helge Oelmann
Nutzen Sie das Potential Ihrer Kunden, um den Kundenstamm zu verdoppeln

- Telefonmarketing mit Balthasar-Maximilian Althaus
Souveräne Kundenbetreuung aktiv am Telefon
- Social Media für Anfänger und Fortgeschrittene mit Norman Faltus
- Schwierige Situationen erfolgreich entschärfen mit Ferdinand Benz
Der Preis ist heiß – und Reklamationen als Chance
- Persönlichkeitstraining mit Silke Heyer / Ferdinand Benz
Mehr Selbstsicherheit – Mehr Gelassenheit – Mehr positive Ausstrahlung

- Führen in herausfordernden Situationen mit Thomas Wiedemann

Außerdem:

- Führungswerkstatt und Coaching mit Oliver Grimsehl
- Schulungen der QTA Technologie

In Planung (online abrufbar):

- Reiserecht für Touristiker inkl. EU-Pauschalreiserichtlinie

René Morawetz

Trainerprofil, Zielgruppe, Voraussetzungen und Termine



René Morawetz: ist Trainer, Coach und Unternehmer sowie Autor der Bücher: „Anleitung zum Glücklichmachen: Dein Reisebüro begeistert“ und „Bedarfsermittlung 2.0 – Das Zauberbuch“, die er exklusiv für den Expi am Reisebüro-Counter geschrieben hat.

Durch sein angewandtes Storytelling unterstützt er die Teilnehmer bei der Erreichung ihrer Ziele.

Er ist ein Mann der Praxis. Als gelernter Reiseverkehrskaufmann und ehemaliger regionaler Verkaufsleiter glänzt er mit detailliertem Fachwissen und Branchenkenntnissen. Seinen Praxisbezug behält er durch seine Mitarbeit und Mitgestaltung im und am stationären erfolgreichen Reisebüro seiner Ehefrau. Durch die Kombination aus Trainertätigkeit und aktivem Verkauf sind seine Seminare die reine Praxis, fröhlich und motivierend vermittelt. Sein Spezialgebiet ist die Motivation der Teilnehmer, die ihre Kunden durch die aufmerksame, zielorientierte und persönliche Arbeit von der Reisebüro-Dienstleistung begeistern.

ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 16

Sonstige
Voraussetzungen:
keine

TERMINE

- 14.03. Dortmund
- 23.03. Frankfurt /
Oberursel
- 04.04. Leipzig
- 30.06. Stuttgart
- 18.07. München
- 14.09. Hamburg

Seminar

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

Dein Reisebüro begeistert – Anleitung zum Glücklichmachen Mit neuer Service-Qualität besser als der Wettbewerb

Seminar-Inhalte

- Was sind Ziel und Inhalt des Service 2.0?
 - Du hast Begeisterung und strahlst sie aus. Wie zauberst du mit deiner Sprache Bilder, Töne, Geruch und Geschmack und schaffst eine Wohlfühl- und Urlaubsatmosphäre?
 - Wie zauberst du Spaß, Urlaubsatmosphäre und gute Gefühle in dein Büro?
 - Wie erreichst du bei deinem Kunden das Gefühl des Willkommens und der Sicherheit?
 - Wie ermittelst du alle Kundenwünsche?
 - Wie nimmst du die Kunden schon bei deiner Beratung mit auf die Reise?
 - Wie empfiehlst du ein konkretes, zum Wunsch passendes Angebot?
 - Wie bist du schneller als der Wettbewerb?
 - Wie begeisterst du deinen Kunden und übererfüllst seine Erwartungen?
 - Nur Katalogabholer gibt es nicht - wie erfährst du Name und Daten deiner Kunden ganz leicht und wie nutzt du diese richtig?
- Wie betreust du deine Kunden nach der Reise optimal?

Am Ende des Seminars können Sie:

Anhand von erlebten, unterhaltenden und motivierenden Geschichten lernst du, wie einfach es ist, deine Kunden persönlich zu inspirieren und zu begeistern.

Innerhalb des Tages erlernst du, wie leicht es ist, mit deinen bereits vorhandenen Fähigkeiten jeden potenziellen Kunden noch mehr zu begeistern, dass er dir seine Buchung anvertraut!

DAUER:

1 Tag, 10:00 - 18:00 Uhr



René Morawetz

ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 16

Von Vorteil wäre:
Teilnahme am Seminar
„Dein Reisebüro begeistert“ und/oder einige der
kostenlosen Videos auf
www.deinreisebuero-begeistert.de gesehen zu
haben.

TERMINE

30.05. Dortmund
02.06. Leipzig
20.09. Frankfurt /
Oberursel
27.09. München
30.11. Stuttgart
01.12. Hamburg



Seminar

Die neue Bedarfsermittlung 2.0 – Zukunft ist Vergangenheit – Das Training

Seminar-Inhalte:

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, ihre Kunden nachhaltig zu begeistern. So ist es für dich im Anschluss sehr einfach, deinen Kunden das gute Gefühl zu geben: „Du verstehst mich!“

Du verbesserst deine bereits vorhandenen Fähigkeiten und vertiefst dein bekanntes Produktwissen.



Am Ende des Seminars können Sie:

Als stationäres Reisebüro hast du auch den Vorteil, mit deinen inspirierenden Worten Bilder in die Gedanken deiner Kunden zu zaubern. Sobald du das perfekt trainiert hast und umsetzen kannst, bist du ein Reisebüro das begeistert! Jetzt bist du noch sicherer, die unterschiedlichen Wünsche deiner Kunden viel leichter herauszubekommen und entführst sie dabei in ihre persönliche Traumreisewelt.

- Dir fällt es ganz leicht, ab sofort die Traumreisewünsche deiner Kunden emotional und inspirierend zusammenzufassen.
- Du ergänzst dein bereits vorhandenes Produktwissen, um dich noch besser vom Wettbewerb zu differenzieren.
- Nun empfehlst du mit Leichtigkeit die zum Kundenwunsch passende Traumreise.
- ... und das entspannt und unterhaltsam.

DAUER:

1 Tag, 10:00 – 18:00 Uhr

René Morawetz

ZIELGRUPPEN

Auszubildende und Umschüler, Reiseverkäufer/-innen in der Nachlernphase (bis 5 Jahre nach Ausbildung)

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 16

Von Vorteil wäre:
einige der kostenlosen Videos auf www.dein-reisebueroebegeistert.de gesehen zu haben.

TERMINE

07.03. Berlin
22.03. Frankfurt / Oberursel
17.07. München
11.09. Hamburg
17.10. Dortmund
20.10. Stuttgart



Seminar

Der Start in den Reiseverkauf für Azubis und Umschüler

Seminar-Inhalte:

- Was ist das Ziel deiner einzigartigen Dienstleistung?
- Was machen wir im stationären Reisebüro?
- Was ist das Ziel unserer Arbeit?
- Welche Wettbewerber haben wir in den stationären Reisebüros und wie schaffen wir es besser zu sein?
- Welche Erwartungen haben die Kunden an ein stationäres Reisebüro von morgen?
- Wie steigst du durch die „neue“ Bedarfsermittlung mit deinem Kunden schon während des Verkaufsgesprächs in seinen Urlaubsfilm ein?
- Wie wird aus einer Wüste ein tropischer Garten?
- Was brauchst du, um ganz leicht die Abschlussfrage stellen zu können?
- Wie machen wir unsere Kunden glücklich?
- Wie erkennst du die unterschiedlichen Kundentypen ganz einfach?

Starte jetzt in eine erfolgreiche Zukunft als Touristuskaufräu/-mann.

Am Ende des Seminars können Sie:

Als Azubi oder Umschüler lernst du an diesem spannenden, inspirierenden Tag, die Grundlagen deiner begeisternden Dienstleistung als Reiseverkäufer/-in.

Durch Vorträge und praktische Übungen kennst du im Anschluss deinen und den Kommunikationsstil deiner Kunden und wendest dein Wissen einfach an. Du kennst die Grundlagen von Service 2.0 im Reisebüro und setzt diese in deiner Ausbildung ein.

Du verstehst deine Wettbewerber und Kunden und weißt somit deine Vorteile als Dienstleister DEINES Reisebüros erfolgreich einzusetzen. Dabei liegt der Fokus v. a. auf der Bedarfsanalyse, damit du herausfindest was deine Kunden wirklich im Urlaub erleben wollen. Die Abschlussfrage zu stellen, fällt dir im Anschluss an das Seminar somit viel leichter.

Im Anschluss kannst du das Seminar „Die neue Bedarfsermittlung 2.0 – Das Training.“ besuchen und deine neuen Fähigkeiten trainieren und noch weiter festigen.

DAUER:

1 Tag, 10:00 – 18:00 Uhr

Helge Oelmann

Trainerprofil, Zielgruppe, Voraussetzungen und Termine



Dipl. Betriebswirt; mehrjährige Tätigkeit als Sales- und Marketingmanager im Immobiliengewerbe und in der Hotellerie, berufs begleitende Trainerausbildung im Institut für Unternehmenskultur in Zürich. Absolvent Masterstudiengang Mediation / Verhandlungstechnik.

Helge Oelmann ist seit vielen Jahren erfolgreicher Verkaufs- / Vertriebs- und Management-Trainer und trainiert jährlich über 100 Tage in der Touristik.

ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen
außer Auszubildende und
Umschüler

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 12

Sonstige
Voraussetzungen:
keine

TERMINE

21.03. Hamburg
03.05. Stuttgart
07.06. Dortmund
14.08. Frankfurt /
Oberursel
19.10. München
07.11. Leipzig



Seminar

Intensivtraining Abschlusstechnik

Seminar-Inhalte:

Ist es nur die Abschlussfrage?

Eine ordentliche Portion Können und Mut verhel-fen 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 Vertreterallü-ren den Abschluss bewusst herbeiführen kann.

Kunden sollen stolz sein, bei Ihnen gekauft zu ha-ben.

Ist Mut lernbar?

- Die richtige Einstellung entwickeln
- Umgang mit Ängsten im Abschluss
- Fokus Abschluss
- Verhaltensfehler in der Abschlussphase

Arbeit mit Vorabschlüssen

- Vorabschluss in der Bedarfsermittlung
- Vorabschluss bei der Präsentation
- Das Pricing für den Abschluss nutzen

- Einwände als Abschlusshilfen

- Varianten der Abschlussfrage

Abschlusssignale

- Varianten der Abschlusssignale
- Abschlusssignale erkennen
- Praxistraining Abschluss
- Troubleshooting in Realsituationen
- Erstellung Umsetzungshilfe

Am Ende des Seminars können Sie:

- Verkaufsgespräche zielgerichtet lenken und strategisch beschleunigen oder verlangsamen.
- die Abschlussphase des Gesprächs effizient gestalten.
- die individuell richtige Abschlusstategie für jeden Kunden instinktiv richtig anwen-den.

DAUER:

1 Tag, 10:00 – 18:00 Uhr

Harald Sontowski

Trainerprofil, Zielgruppe, Voraussetzungen und Termine



- Geschäftsführer der aha! TALENTEXPERTS. Seit mehr als 25 Jahren ist er als Trainer, Coach und Speaker für seine Kunden unterwegs. Seinen persönlichen Schwerpunkt bilden alle Themen rund um Vertrieb und Führung. Weiter arbeitet er intensiv mit seinem Team an neuen Themen, der Entwicklung und Umsetzung erlebnisreicher und nachhaltiger Trainingsformate und -methoden. Er ist Vertriebsexperte und versierter Beobachter von Trends und Entwicklungen.
- Der studierte Kommunikationsfachwirt (bAW) und Buchautor zählt Prof. Rupert Lay, Michael Löhner und Jens Corsen zu seinen Lehrern.

ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen
außer Auszubildende und
Umschüler

Spezialisierung
Marketing/Vertrieb

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 12

Sonstige
Voraussetzungen:
keine

TERMINE

16.03. München
10.05. Münster
27.06. Frankfurt /
Oberursel
04.07. Hamburg
14.09. Leipzig
14.11. Stuttgart

Seminar

Der Wert der wertvollen MehrWerte – Hochwertig + Verkaufen

Seminar-Inhalte:

- Schritt 1 des Seminares 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!

Am Ende des Seminars können Sie:

- Wünsche und Bedürfnisse ihrer Luxuskunden identifizieren.
- kundenspezifischen, individuellen Fokusthemen identifizieren.
- „MehrWerte“ kommunizieren und in inspirierende Verkaufsgespräche einbinden.

DAUER:

1 Tag, 10:00 – 18:00 Uhr



Ferdinand Benz

Trainerprofil



Ferdinand Benz machte nach seinem Diplom-Studium der Berufs- und Wirtschaftspädagogik, eine Trainee-Ausbildung und trug Verantwortung in leitenden Vertriebspositionen. Nach einer zweijährigen Trainerausbildung war er Managementtrainer in einem führenden deutschen Trainingsinstitut und leitete dort die wissenschaftliche Abteilung für Trainingsentwicklung. In dieser Zeit machte er Zusatzausbildungen in den Bereichen Management-Eignungsdiagnostik und absolvierte eine Vertriebstrainerausbildung in den USA. Er verfügt über langjährige Erfahrung u.a. im Managementtraining, Verkaufstraining und Kommunikationstraining. Er gründete 2000 das Königsteiner Management Institut und ist dessen geschäftsführender Gesellschafter.



Silke Heyer

Trainerprofil



Silke Heyer ist ausgebildete Reiseverkehrskauffrau und seit 10 Jahren Managementtrainerin beim Königsteiner Management Institut. Sie trainiert, coacht und berät namhafte Kunden im Bereich Leisur- und Business-Travel.

Ihre langjährige Vertriebserfahrung als Reiseverkehrskauffrau und Büroleiterin hilft ihr, ihre Trainings in hohem Maße auf die Praxis am Counter auszurichten. Für die A-ROSA Flussschiff GmbH verantwortete sie als regionale Verkaufslleitung 6 Jahre lang den Umsatz der Region Nord/West Deutschland.

Ein großer Schwerpunkt ihrer Tätigkeit für A-ROSA waren Fortbildungsmaßnahmen für Reisebüromitarbeiter, die Durchführung von Informationsreisen, Kundenabende und die Produktpräsentation auf den wichtigsten touristischen Messen bundesweit. Durch ihre Trainings verhilft sie Ihren Teilnehmern nicht nur zu mehr Buchungsumsatz und zufriedenen Kunden, sondern auch zu mehr Motivation und Spaß bei der Verkaufsarbeit. Frau Heyer ist zertifizierte Stuctogram Trainerin („Der Schlüssel zur Selbstkenntnis“).



Seminar

Erfolgreich verkaufen, auch in der Krise

Seminar-Inhalte:

- Wie Ihnen Mut und positives Denken helfen, auch in „schlechten Zeiten“ erfolgreich zu verkaufen
- 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 Reisebüro kommen
- Wie Sie Kunden für alternative Angebote begeistern, wenn das Wunschreiseziel zu teuer geworden oder wegen der Gefährdungslage nicht mehr bereisbar ist
- Wie Sie ängstlichen und unentschlossenen Kunden Sicherheit geben und ihnen helfen sich zu entscheiden

Am Ende des Seminars können Sie:

- sich selbst motivieren, auch wenn es mal nicht so gut läuft.
- Kunden ins Reisebüro holen, die sonst nicht gekommen wären.
- verunsicherten und unentschlossenen Kunden helfen, sich zu entscheiden.
- Kunden von alternativen Angeboten überzeugen, die nicht den ursprünglich genannten Reisewünschen entsprechen.
- Umsatzverluste kompensieren.

DAUER:

1 Tag, 10:00 - 18:00 Uhr



Erfolgreich verkaufen, auch in der Krise



ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen
außer Auszubildende und
Umschüler

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 12

Sonstige
Voraussetzungen:
keine

TERMINE

17.03. Berlin
24.04. München
22.05. Hannover
29.05. Stuttgart
07.11. Düsseldorf
27.11. Frankfurt /
Oberursel

Ferdinand Benz

ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen
außer Auszubildende und
Umschüler

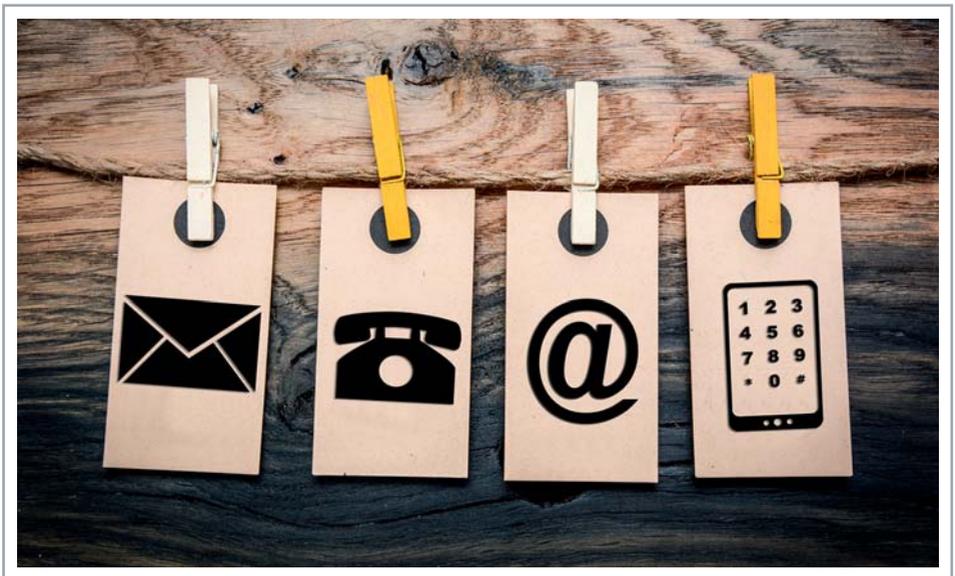
VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 12

Sonstige
Voraussetzungen:
keine

TERMINE

31.03. München
05.05. Fulda
12.09. Trier
16.10. Münster
17.11. Berlin



Seminar

Wie Sie aus E-Mail-Anfragen mehr Buchungen generieren

Seminar-Inhalte:

- 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
- Sich Arbeit ersparen, indem Sie nur die Informationen übermitteln, die den Kunden wirklich interessieren
- Durch telefonisches Nachfassen, die Anzahl der Buchungen deutlich steigern
- Sofort in der Praxis verwendbare E-Mail-Textvorlagen

Am Ende des Seminars können Sie:

- bei E-Mail-Anfragen die individuellen Wünsche des Kunden ermitteln.
- die Ernsthaftigkeit von Anfragen erkennen.
- Ihr Angebot so texten, dass es dem Kunden leicht fällt, sich dafür zu entscheiden.
- dafür sorgen, dass sich bei Konkurrenzangeboten Ihr Angebot positiv unterscheidet.
- mit einem telefonischen Nachfassgespräch die Buchungsentscheidung herbeiführen.



DAUER:

1 Tag, 10:00 – 18:00 Uhr

Helge Oelmann

Trainerprofil, Zielgruppe, Voraussetzungen und Termine



Dipl. Betriebswirt; mehrjährige Tätigkeit als Sales- und Marketingmanager im Immobiliengewerbe und in der Hotellerie, berufs begleitende Trainerausbildung im Institut für Unternehmenskultur in Zürich. Absolvent Masterstudiengang Mediation / Verhandlungstechnik.

Helge Oelmann ist seit vielen Jahren erfolgreicher Verkaufs- / Vertriebs- und Management-Trainer und trainiert jährlich über 100 Tage in der Touristik.

ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen
außer Auszubildende und Umschüler

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 12

Sonstige
Voraussetzungen:
keine

TERMINE

- 22.03. Hamburg
- 04.05. Stuttgart
- 08.06. Dortmund
- 15.08. Frankfurt /
Oberursel
- 20.10. München
- 08.11. Leipzig

Seminar

Professionelles Empfehlungsmarketing

Seminar-Inhalte:

Nicht Werbedruck, sondern die Wertigkeit der Mundpropaganda bestimmt Ihren Marktwert. Menschen glauben Menschen. Schieben Sie aktiv die Maschine des Empfehlungsmarketing an und gewinnen Sie aus jedem zufriedenen Kunden einen neuen.

Noch nie war die Empfehlungs-Hemmschwelle so niedrig wie momentan. Nutzen Sie das Potential Ihrer Kunden und alle Kanäle, um den Kundenstamm zu verdoppeln.

Am Ende des Seminars können Sie:

- die Netzwerke Ihrer Kunden besser nutzen, um hochwertige Empfehlungen zu generieren.
- aus jedem zufriedenen Kunden einen neuen gewinnen.
- mithilfe von Stammkunden mehr Neukunden gewinnen.

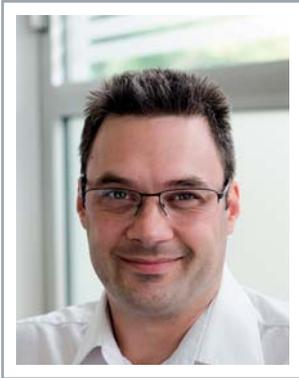
DAUER:

1 Tag, 10:00 – 18:00 Uhr



Balthasar-Maximilian Althaus

Trainerprofil, Zielgruppe, Voraussetzungen und Termine



- Lange Jahre selbst in einem Filialsystem bis zum Filialleiter im Verkauf tätig gewesen, hat er nach bestandener Trainer- und Businesscoach-Ausbildung seine Mannschaft erfolgreich gemacht.
- Seither steht er für das Thema:
„Mit dem richtigen Werkzeug zur richtigen Zeit den Kunden maximal zufrieden machen sichert meinen maximalen Erfolg.“
- Max begleitet Sie dabei vom Training über Coachingmaßnahmen hin zu dem von Ihnen gewünschten Erfolg.

ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:

mind. 10
max. 15

Sonstige

Voraussetzungen:

Teilnehmer sollten eine Basis-Verkaufsschulung besucht haben, jedoch nicht zwingend erforderlich.

TERMINE

- 14.03. Leipzig
- 21.03. Stuttgart
- 28.03. Hamburg
- 04.05. Frankfurt / Oberursel
- 09.05. Trier
- 16.05. Berlin
- 23.05. Dortmund
- 30.05. München

Seminar

Souveräne Kundenbetreuung aktiv am Telefon

Seminar-Inhalte:

- Welche Emotionen steuern uns und welche steuern wir
- Brechen wir die kognitive Norm positiv!
- Reisezyklus des Optimalkunden
- Katalogabholer abholen & Wie ist Ihr Name?
- Unentschlossene verbindlicher behalten
- In max. 60 Sekunden wieder in Top-Stimmung für den nächsten Kunden
- Wir denken mit, wo der Kunde schon wieder an Arbeit denkt
- Aus dem Urlaub wird ein konkreter Verbleib
- Was mache ich nur mit dem Limbischen System?
- Wo sind meine Bestandskunden? Telefonat mit Inaktiven
- Überraschend positive Ergebnisse

Am Ende des Seminars können Sie:

- insgesamt noch kundenorientierter und souveräner am Telefon agieren.
- mehr Katalogabholer zu mehr Kunden wandeln.
- mehr Unentschlossene verbindlicher behalten.
- mehr Zusatzverkäufe erreichen.
- mehr Urlaubsrückkehrer im Reisezyklus behalten.
- mehr Bestandskunden zurück gewinnen.

DAUER:

1 Tag, 10:00 - 18:00 Uhr



Norman Faltus

Trainerprofil, Zielgruppe, Voraussetzungen und Termine



Norman Faltus, gelernter Wirtschaftsinformatiker, studierter Betriebswirt mit dem Schwerpunkt Touristik, arbeitet seit über 25 Jahren im Tourismus. Hier sammelte er fundierte on- und offline Erfahrungen u.a. bei Aldiana, LCC, ROBINSON und Eurostrand.

Diese gesammelte Erfahrung ist in der eCommerce Beratungsfirma nofato® WEB SUCCESS gebündelt. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt in der Touristik. Durch die Vertriebs- und Countererfahrung lehrt er praxisorientierte und zielführende Onlinemaßnahmen. Diese sind nicht nur auf die neuen Medien beschränkt, sondern verknüpfen darüber hinaus die notwendigen stationären Reisebüroaktivitäten und deren Vermarktung im Internet.

ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 15

Sonstige

Voraussetzungen:

- sicherer Umgang mit Internet, Browser und Suchmaschinen
- „Open Minded“ für neue Medien
- Lernbereitschaft
- Geistige Flexibilität

TERMINE

- 15.03. Stuttgart
- 29.03. Leipzig
- 04.04. Düsseldorf
- 25.04. Frankfurt
- 27.04. Hamburg
- 09.05. München

Seminar

Social Media für Anfänger

Seminar-Inhalte:

- Notwendigkeit der sozialen Medien in der Touristik
- Kennzahlen/Parameter der sozialen Medien
- Implikation der neuen Medien auf Suchmaschinenerfolg
- Überblick, Stärken/Schwächen der sozialen Medien
- Reisebürostrategien
- Auswahl der Top 5 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
- FAQs der neuen Medien
- Diskussion

Am Ende des Seminars können Sie:

- Soziale Medien einschätzen.
- die Zusammenhänge von Werbung, Klicks und Buchungen verstehen.
- Facebook Fanpage, Instagram/Pinterest Accounts anlegen/pflegen.
- Werbung abwägen und schalten.
- Stärken und Schwächen der Medien einschätzen.
- den Reisebürowettbewerb nach neuen Medien analysieren.
- neue Online Marketingideen- und Kampagnen erlangen.

DAUER:

1 Tag, 10:00 – 17:30 Uhr



Norman Faltus

ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen
außer Auszubildende und
Umschüler

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 15

VORAUSSETZUNGEN

- Sonstige
Voraussetzungen:
- sicherer Umgang mit Internet, Browser und Suchmaschinen
 - „Open Minded“ für neue Medien
 - Lernbereitschaft
 - Geistige Flexibilität
 - Erfahrung mit Content Management (Inhalte)
 - Erfahrung mit Werbung in den neuen Medien

TERMINE

- 13.09. München
- 19.09. Stuttgart
- 21.09. Düsseldorf
- 19.10. Leipzig
- 07.11. Hamburg
- 09.11. Frankfurt / Oberursel



Seminar

Social Media für Fortgeschrittene

Seminar-Inhalte:

- Kennzahlen/Parameter der sozialen Medien
- SEO Erfolgsfaktoren der sozialen Medien
- Überblick, Stärken/Schwächen der sozialen Medien
- Erfolgsmessung, Verknüpfung on- und offline
- Analysen von Kampagnen, CPC, Reichweiten und Conversion
- Ausarbeitung von zielführenden Kampagnen (Interaktion)
- TEILEN und nicht Liken! Wie bewege ich heute noch den User
- Maßnahmen zur Conversion Steigerung
- individuelle Analyse der Reisebürostrategien
- (Re) Finanzierung (WKZ) von Kampagnen
- Analysen – Best Practice – von ausgewählten Reisebüros bzw. Medien
- Zusätzliche Funktionen bei Google und Facebook
- langfristige Onlinestrategie erarbeiten
- Influencer: geht das auch für's Reisebüro?
- Google vs. Facebook. Den Spagat zwischen den Wettbewerbern

- Top 3 Google Kernthemen
- Diskussion

Am Ende des Seminars können Sie:

- Kampagnen optimieren.
- Erfolgsparameter kennen und anwenden.
- Kennzahlen und Conversion erhöhen.
- zusätzlichen Funktionen kennenlernen und anwenden.
- neue online Marketingideen erhalten.
- online Marktforschung nutzen und anwenden.
- persönliche Onlinestrategie reflektieren, ggf. korrigieren.
- durch „neue“ soziale Medien, neue/jüngere Kunden gewinnen.
- Google Kernthemen in persönlicher Strategie/Taktik anwenden.

DAUER:

1 Tag, 10:00 – 17:30 Uhr

Ferdinand Benz

Trainerprofil, Zielgruppe, Voraussetzungen und Termine



Ferdinand Benz machte nach seinem Diplom-Studium der Berufs- und Wirtschaftspädagogik, eine Trainee-Ausbildung und trug Verantwortung in leitenden Vertriebspositionen. Nach einer zweijährigen Trainerausbildung war er Managementtrainer in einem führenden deutschen Trainingsinstitut und leitete dort die wissenschaftliche Abteilung für Trainingsentwicklung. In dieser Zeit machte er Zusatzausbildungen in den Bereichen Management-Eignungsdiagnostik und absolvierte eine Vertriebstrainerausbildung in den USA. Er verfügt über langjährige Erfahrung u.a. im Managementtraining, Verkaufstraining und Kommunikationstraining. Er gründete 2000 das Königsteiner Management Institut und ist dessen geschäftsführender Gesellschafter.



ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen
außer Auszubildende und
Umschüler

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 12

Sonstige
Voraussetzungen:
keine

TERMINE

28.03. Dortmund
07.04. München
02.05. Leipzig
14.11. Hamburg
24.11. Stuttgart

Seminar

Der Preis ist heiß – und Reklamationen als Chance

Seminar-Inhalte:

- Preispsychologie: Warum Kunden Rabatt fordern
- Die negativen Wirkungen, wenn Sie Kunden Rabatt gewähren
- Die richtige mentale Einstellung für die erfolgreiche Abwehr von Rabattforderungen
- Unfaire „Preisdrückertaktiken“ durchschauen und erfolgreich abwehren
- Praxiserprobte Begründungen für die Abwehr von Rabattforderungen, ohne die Buchung zu gefährden
- Wie Sie Zugeständnisse machen können, ohne Rabatt geben zu müssen
- Gesprächsübungen, bei denen Sie Sicherheit und Selbstbewusstsein für das Preisgespräch gewinnen
- Warum eine Reklamation immer auch eine Chance für Sie ist
- Die 7 Schritte zur Entschärfung einer Reklamation
- Wie Sie mit stark verärgerten Kunden souverän umgehen und das Gespräch versachlichen

- Was Sie bei Reklamationen aus rechtlichen Gründen auf keinen Fall tun dürfen
- Gesprächsübungen am Beispiel konkreter Reklamationsfälle aus der Reisebüropraxis

Am Ende des Seminars können Sie:

- Preisgespräche sicher und selbstbewusst führen.
- Rabattforderungen gut begründet ablehnen, ohne die Buchung zu gefährden.
- harte Rabattgespräche erfolgreich führen, ohne die Beziehung zum Kunden aufs Spiel zu setzen.
- Reklamationen so bearbeiten, dass Sie den Kunden noch stärker an sich binden.
- auch mit stark emotionalisierten Kunden Reklamationsgespräche erfolgreich führen.
- rechtliche Fehler bei Reklamationen vermeiden.

DAUER:

1 Tag, 10:00 – 18:00 Uhr

Silke Heyer / Ferdinand Benz

Trainerprofil, Zielgruppe, Voraussetzungen und Termine



Silke Heyer ist ausgebildete Reiseverkehrskauffrau und seit 10 Jahren Managementtrainerin beim Königsteiner Management Institut. Sie trainiert, coacht und berät namhafte Kunden im Bereich Leisur- und Business-Travel.

Ihre langjährige Vertriebserfahrung als Reiseverkehrskauffrau und Büroleiterin hilft ihr, ihre Trainings in hohem Maße auf die Praxis am Counter auszurichten. Für die A-ROSA Flussschiff GmbH verantwortete sie als regionale Verkaufsleitung 6 Jahre lang den Umsatz der Region Nord/West Deutschland.

Ein großer Schwerpunkt ihrer Tätigkeit für A-ROSA waren Fortbildungsmaßnahmen für Reisebüromitarbeiter, die Durchführung von Informationsreisen, Kundenabende und die Produktpräsentation auf den wichtigsten touristischen Messen bundesweit. Durch ihre Trainings verhilft sie Ihren Teilnehmern nicht nur zu mehr Buchungsumsatz und zufriedenen Kunden, sondern auch zu mehr Motivation und Spaß bei der Verkaufsarbeit. Frau Heyer ist zertifizierte Stuctogram Trainerin („Der Schlüssel zur Selbstkenntnis“).



Trainerprofil Ferdinand Benz siehe Seite 32

ZIELGRUPPEN

Reiseverkäufer/-innen
außer Auszubildende und Umschüler

Spezialisierung
Marketing/Vertrieb

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 12

Sonstige
Voraussetzungen:
keine

TERMINE

03.03. Düsseldorf
19.05. Leipzig
18.09. Fulda
30.11. München

Seminar

Mehr Selbstsicherheit – Mehr Gelassenheit – Mehr positive Ausstrahlung

Seminar-Inhalte:

- Mehr Selbstsicherheit gewinnen durch Analyse der Stärken und Grenzen meiner Persönlichkeitsstruktur
- Die Stärken meiner Persönlichkeit im Umgang mit Kunden gezielt einsetzen
- Wie Sie die Persönlichkeitsstruktur Ihrer Kunden rasch erkennen, und wie Sie Ihr Verkaufsverhalten erfolgreich darauf ausrichten können
- „Was ich denke, strahle ich aus und was ich ausstrahle ziehe ich an.“ Ihre Wirkung auf andere durch positives Denken und positive innere Einstellung steigern
- Durch Steigerung der inneren Widerstandsfähigkeit, in schwierigen Verkaufssituationen Ruhe und Gelassenheit bewahren
- Wie Sie rasch wieder in einen positiven Zustand kommen, wenn Sie mal nicht „so gut drauf sind“

Am Ende des Seminars können Sie:

- Ihre Persönlichkeitsstruktur analysieren und Ihre Stärken und Erfolgspotenziale erkennen.
- Ihre Potenziale nutzen und Ihre Stärken weiter ausbauen.
- echt und authentisch wirken und Ihre Selbstsicherheit erhöhen.
- Ihre Widerstandsfähigkeit in Stress- und schwierigen Kundensituationen steigern.
- die Persönlichkeitsstruktur Ihrer Kunden erkennen und Ihr Verkaufsverhalten erfolgreich darauf einstellen.

DAUER:

1 Tag, 10:00 – 18:00 Uhr



Thomas Wiedemann

Trainerprofil, Zielgruppe, Voraussetzungen und Termine



- Kaufmännische Ausbildung (Reiseverkehrskaufmann)
- BWL Studium
- Ausbildung zum Vertriebs- und Managementtrainer
- Bereichsleiter Personalentwicklung / Qualitätsmanagement
- Geschäftsführer der Personal Excellence seit 2012
- NLP Master (DVNLP / Schwerpunkt Business)
- Zertifizierter DISG Trainer
- Zertifizierter Wingwave Coach
- Arbeitsschwerpunkte:
Beratung, Coaching und Training in der Touristik

ZIELGRUPPEN

Büroleiter und
Geschäftsführer /
Inhaber

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 10
max. 12

Sonstige
Voraussetzungen:
keine

TERMINE

01.03. Hannover
06.04. Stuttgart
01.06. Frankfurt /
Oberursel
07.09. Berlin
09.11. München
21.11. Düsseldorf

Seminar

Führen in herausfordernden Situationen

Seminar-Inhalte:

1. Grundlagen

Welche Rollen habe ich im Unternehmen?
Wie kann ich meine Mitarbeiter noch besser motivieren?

2. Welche Situationen waren in der letzten Zeit besonders herausfordernd?

3. Vom Problem zur Lösung

4. Veränderungen erfolgreich gestalten

Das Change-House

5. Souveräner Umgang mit Widerständen

Wie entstehen Widerstände?
Konstruktiver Umgang mit Widerständen

6. Mitarbeitergespräche

Das Teamgespräch
Das Einzelgespräch

Am Ende des Seminars können Sie:

- herausfordernde Situationen professioneller meistern.
- mit Widerständen souveräner umgehen.
- Einzel- und Teamgespräche strukturierter führen.

DAUER:

1 Tag, 10:00 - 17:30 Uhr



Oliver Grimsehl

Trainerprofil, Zielgruppe, Voraussetzungen und Termine



Oliver Grimsehl ist Diplom Kaufmann (FH) und Master of Arts (Beratung in der Arbeitswelt – Coaching und Supervision) und hat langjährige Erfahrungen im Coaching von Führungskräften im Einzel- und Gruppensetting.

Reisevertriebs- und Führungserfahrung konnte er in verschiedenen Aufgabenbereichen des touristischen Vertriebs seit mehr als 21 Jahren sammeln.

Der Schwerpunkt seiner Arbeit im Bereich Coaching liegt in der Bearbeitung und Lösung sozialkommunikativer Konflikte in der Führung und im Verkaufsgespräch.

ZIELGRUPPEN

Büroleiter und
Geschäftsführer /
Inhaber

VORAUSSETZUNGEN

Teilnehmerzahl:
mind. 6
max . 10

Sonstige
Voraussetzungen:
Mindestens erste
Führungserfahrung

Bereitschaft konstruktiv
in einer Kleingruppe zu
arbeiten.

Bereitschaft eigene
Fälle aus der Mitarbei-
terführung der Gruppe
vorzustellen.

TERMINE

18.05. Frankfurt
13.06. Hamburg
04.07. München
08.08. Leipzig

Seminar

Führungswerkstatt und Coaching

Seminar-Inhalte:

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.

Hilfreich dabei ist, dass alle Teilnehmer des Seminars aufgrund ihrer Aufgaben im Reisebüroalltag ähnliche Erfahrungen gemacht haben und durch die gemeinsame Arbeit ihr Erfahrungsschatz zur Lösung individueller Konfliktsituationen genutzt

werden kann. Dabei wird auf Konstrukte der Kommunikationstheorie, des Konstruktivismus und der personenzentrierten und systemischen Beratung zurückgegriffen.

Am Ende des Seminars können Sie:

Das Erreichen des individuellen Lernziels ist durch den Seminarteilnehmer zu beurteilen. Die Seminargruppe profitiert durch Beispiele, die aus der eigenen Führungspraxis kommen und durch vertieftes Wissen über die „Spielregeln“ der konstruktiven gewaltfreien Kommunikation.

DAUER:

1 Tag, 10:00 – 17:00 Uhr



Schulungen der QTA Technologie

Die Schulungen werden von Schmetterling durchgeführt. Über die Internetseite www.qta-schulungen.de können Sie sich für einen großen Teil der nachfolgend genannten Schulungen und Termine anmelden. Für die Anmeldung benötigen Sie lediglich Ihre QTA Nr. und die PLZ Ihres Reisebüros.

CRS Schulungen

CRS Basis-Schulung (1-Tagesseminar)

Ob eine einfache Pauschalreise oder die kompliziertere Variante mit einer Verlängerungswoche Badeurlaub. Mit Hilfe unserer Schulungen im Bereich der Computer Reservierungssysteme (CRS) vermitteln wir Ihnen das nötige Wissen rund um die Handhabung der gängigsten Buchungsmasken und Preisvergleichssysteme.

Zielgruppe:

Reiseverkäufer/-innen und Auszubildende

Teilnehmerzahl: mind. 5, max. 10

Voraussetzungen:
keine

Inhalte:

- Abfrage von Mietwagen, Flug- und Hotelvakanzen
- Aufbau einer Pauschalreise, Optionsbuchung und Stornierung der Reise
- Besonderheiten der Veranstalter DER Touristik, TUI, Neckermann und weiteren
- Individuelle Übungen

Geschulte Systeme

- Schmetterling Vanessa, Schmetterling Neo, Amadeus TOMA und IRIS Plus

Kosten: p.P. 95 €

Dauer: 10:00 - 17:00 Uhr

Termine CRS Basis-Schulung:

- 15.03. Berlin
- 26.04. Geschwand b. Nürnberg
- 16.05. Hamburg
- 27.09. Hannover
- 11.10. Geschwand b. Nürnberg
- 24.10. Duisburg
- 16.11. München

CRS Aufbau-Schulung (1-Tagesseminar)

Zielgruppe:

Reiseverkäufer/-innen und Auszubildende

Teilnehmerzahl: mind. 5, max. 10

Voraussetzungen:

Grundkenntnisse im Bereich CRS

Inhalte:

- Bausteinprogramme (airtours, DER, FTI, MWR, TUI)
- Rundreisen
- Studienreisen
- Kreuzfahrten
- Individuelle Übungen

Geschulte Systeme

- Schmetterling Vanessa, Schmetterling Neo, Amadeus TOMA und IRIS Plus

Kosten: p.P. 119 €

Dauer: 10:00 - 17:00 Uhr

Termine:

- 27.04. Geschwand b. Nürnberg
- 27.06. Geschwand b. Nürnberg
- 12.10. Geschwand b. Nürnberg
- 12.12. Geschwand b. Nürnberg



Schmetterling Quadra Schulungen

Schmetterling Quadra, der Homepagedmaster für Ihr Reisebüro, punktet durch individuelle Gestaltungsmöglichkeiten, klaren Aufbau und einfache Handhabung. In monatlichen Einführungswebinaren erklären Ihnen die Schmetterling Quadra Experten die ersten Schritte

im System, sodass Sie Ihre Webseite optimal in Eigenregie gestalten können. Für weitere Einstellungs- und Bearbeitungsmöglichkeiten zu Ihrem persönlichen Layout stehen Ihnen die Dozenten auch im individuellen Online Schulungstermin zur Verfügung.

Einführungswebinar

Anmeldung:

Loggen Sie sich im QTA Schulungsportal ein. Hier ist der Anmeldelink zum monatlichen Webinar hinterlegt.

Teilnehmerzahl: max. 8

Inhalte:

- Einloggen ins System Quadra / Admin Bereich
 - Login und Domainauswahl
 - Aufbau und Erklärung des Admin Bereichs
 - Mediathek
- Bearbeitungsmöglichkeiten der Webseite
 - Aufbau der Bearbeitungsseite
 - Gestaltungselemente
 - Systemangebote und Schnellsuche
- Wo finde ich Hilfe? – Wichtige Daten
 - Kurzanleitungen und Handbücher
 - Vorschauseite
 - Support
 - Besonderheiten der Profianwendung

Kosten: p.P. 29 €

Termine:

1 x pro Monat

Dauer:

ca. 1 - 1,5 Stunden

Individuelle Online Schulung

Anmeldung:

Schreiben Sie eine E-Mail mit Ihren Fragen, Wünschen und Ihrem Wunschtermin an akademie@schmetterling.de. Die Schmetterling Akademie meldet sich schnellstmöglich zur Terminabsprache bei Ihnen.

Inhalte:

- Ihre individuellen Fragen und Wünsche, um Ihre persönliche Webseite zu perfektionieren

Kosten: p. Std. 49 €

Termine:

Individuell nach Ihrem Zeitplan

Dauer:

ca. 1 - 1,5 Stunden



Schulungstermine 2017

März											April							Mai						
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.
			DTM						FRA				LEJ											
		BER						FRA														STR		
					MUC		HAM																	
					BER							MUC				MUC								FUL
							HAM															STR		
			LEJ				STR			HAM												FRA		TRI
				STR							LEJ	DUS						FRA1	HAM					MUC
		DUS								DTM						MUC						LEJ		
HAJ													STR											
				BER																		GES		
																						GES		

Mai					Juni					Juli			August			September									
10.	16.	18.	19.	22.	23.	29.	30.	01.	02.	07.	08.	13.	27.	30.	04.	17.	18.	08.	14.	15.	07.	11.	12.	13.	
														STR				MUC							
							DTM		LEJ								MUC						HAM		
										DTM									FRA						
FMO					HAJ		STR						FRA	HAM											
																									TRI
	BER				DTM		MUC				DTM									FRA					
																									MUC
				LEJ																					
		FRA1						FRA															BER		
	HAM													GES											

BER:	Berlin	DUS:	Düsseldorf	FRA:	Frankfurt / Oberursel
DTM:	Dortmund	FMO:	Münster	FUL:	Fulda
DUI:	Duisburg	FRA1:	Frankfurt	GES:	Geschwand bei Nürnberg

September					Oktober					November					Dez.								
14.	18.	19.	20.	21.	11.	12.	16.	17.	19.	20.	24.	07.	08.	09.	14.	16.	17.	21.	24.	27.	30.	01.	12.
HAM																							
		FRA		MUC																	STR	HAM	
							DTM		STR														
LEJ								MUC								STR							
												DUS								FRA			
						FMO											BER						
								MUC						LEJ									
		STR		DUS					LEJ			HAM			FRA								
	FUL														HAM				STR				
														MUC					DUS			MUC	
							HAJ	GES				DUI					MUC						
						GES																	GES

Legende Seminar-Inhalte

René Morawetz:	Dein Reisebüro begeistert – Anleitung zum Glücklichmachen
René Morawetz:	Die neue Bedarfsermittlung 2.0 – Zukunft ist Vergangenheit – Das Training
René Morawetz:	Der Start in den Reiseverkauf für Azubis und Umschüler
Helge Oelmann:	Intensivtraining Abschlusstechnik
Harald Sontowski:	Der Wert der wertvollen MehrWerte
Ferdinand Benz / Silke Heyer:	Erfolgreich verkaufen auch in der Krise
Ferdinand Benz:	Das E-Mail-Verkaufsgespräch
Helge Oelmann:	Professionelles Empfehlungsmarketing
Balthasar Maximilian Althaus:	Telefonmarketing
Norman Faltus:	Social Media für Anfänger
Norman Faltus:	Social Media für Fortgeschrittene
Ferdinand Benz:	Schwierige Situationen erfolgreich entschärfen
Silke Heyer / Ferdinand Benz:	Persönlichkeitstraining für Reiseverkäufer/-innen
Thomas Wiedemann:	Führen in herausfordernden Situationen
Oliver Grimsehl:	Führungswerkstatt und Coaching
CRS Schulung:	Basis-Schulung
CRS Schulung:	Aufbau-Schulung

HAM: Hamburg
 HAJ: Hannover
 LEJ: Leipzig

MUC: München
 STR: Stuttgart
 TRI: Trier

Alle Angaben ohne Gewähr

Die OTA (Quality Travel Alliance) ist ein Zusammenschluss von fünf Kooperationen Neckermann Reisen Partner, Reiseland, rtk, Schmetterling und TUI TRAVELStar. TUI TRAVELStar ist der Dienstleister in dem Bereich Schulungen/Qualifizierung.

TRAVELStar GmbH

gesetzlich vertreten durch die Geschäftsführer:
Oliver Grimsehl, Lars Helmreich

Baumschulenallee 16
30625 Hannover

Tel. 0511 544883-0
Fax 0511 544883-99
info@qta-schulungen.de

www.qta-schulungen.de

