

Sales und Marketing Manager in der Hotellerie

Am besten Ort – zur besten Zeit – zum besten Preis!



SALES UND MARKETING MANAGER IN DER HOTELLERIE

IHRE HOTELMARKE NACH AUSSEN VERTRETEN UND STÄNDIG WEITERENT- WICKELN

Die Haupttätigkeiten im Marketing- und Sales-Bereich sind sehr vielfältig und bestehen im Besonderen darin, laufend für die beste Auslastung zu den bestmöglichen Preisen im Betrieb/der Region zu sorgen. Es müssen sowohl Vertriebspartner wie Reiseveranstalter, Busunternehmer, Incoming-Agenturen, Reisebüros usw. als auch Firmen und der Endkunde selbst betreut werden. Diese Aufgaben und noch viele mehr erfordern ein enormes Fachwissen, Qualitätsbewusstsein und ein großes Maß an sozialer Kompetenz.

Dieser Lehrgang von ‚Praktikern für Praktiker‘ bringt umsetzungsorientierte Wissensvermittlung durch den Einsatz von Trainern aus der Praxis.



Ihr Nutzen:

Wie ist es möglich, eine angemessene Position in einem bereits gesättigten Markt zu erreichen, wenn Sie Ihre Idee oder Ihr Produkt gegen unzählige Wettbewerber behaupten müssen? Damit Sie hier nicht auf der Strecke bleiben, benötigen Sie eine geeignete Marketing-Strategie. Passgenau auf Markenbildung, Kundenbindung und nachhaltigen Erfolg Ihres Unternehmens zugeschnitten.

Inhalte:

Märkte und Trends oder: Woher kommen unsere Gäste?

- Betrachtungen zur Gesellschaft
- Megatrends und Märkte
- Wer und wo sind unsere Gäste?
- Buchungsverhalten und Gästetypologie
- Konsumverhalten
- Der „hybride Verbraucher“

Konsequente Planung und Strategie - Wohin? Womit? Wozu?

- Grundlagen, Situation und Anspruch
- Marketing kompakt
- Marketing-Mix und Dienstleistungsmarketing
- Offensives Marketing
- Kundennutzen und Kundenwert
- Kundenzufriedenheit
- Marketingstrategie und Marketingkonzeption
- Unternehmens- und Kommunikationspolitik
- Qualitätsmanagement
- Absatzförderung und Analyse
- Angebot und Nachfrage

Suchmaschinenoptimierung SEO & Social Media:

- in Bezug auf Datensicherheit
- neue europäische Datenschutzverordnung

Produkte von morgen:

- Die Marke als Erfolgsfaktor
- Von der Idee zum Produkt
- Überblick
- Analyse, Ziele & Mechanismen
- Trends und Entwicklungen
- Methodik der Produktentwicklung
- Leistungen und Kosten
- E-Commerce

Schnelle PR und effiziente Kommunikation:

- Aufgaben der Public Relations (PR)
- Die Instrumente der PR
- PR-Konzept und Maßnahmenplan
- Zielgruppen: Wer muss unser Produkt kennenlernen?
- Pressearbeit operativ: Wie gewinne ich Interesse?
- Datenbanken
- Professionelle Presstexte
- Umgang mit Journalisten
- Controlling
- PR-Specials
- PR-Events
- Krisen-PR etc

Eventmanagement und Live-Communication:

- Grundlagen und Definitionen von Events
- Eventmarketing und Live-Communication
- Eventplanung und -konzeption
- Eventmanagement und Controlling
- Kostenmanagement
- Sponsoring und Kommunikation
- Case Studies

Verkaufsplanung und Verkäufer Mise en Place

Internet-Marketing und Online-Dialog sind ein Muss!

- Aktuelle Trends im Online-Marketing
- Aus unbekanntem Usern bekannte User machen
- Mit User-Profilen arbeiten
- OnSite-Marketing
- Search-Engine-Marketing (SEO)
- OffSite-Marketing (Affiliate & Co)
- E-Mail-Marketing
- Anonyme und freiwillige Kundenprofile
- Kostengünstig Online-Dialoge aufbauen.

Projektarbeit

Prüfung: Projektarbeit und mündliche Präsentation - WIFI-Zeugnisverleihung.

Die Termine - WIFI Salzburg

1. Modul: 18.-19.10.2021
2. Modul: 15.-16.11.2021
3. Modul: 31.1.-1.2.2022
4. Modul: 7.2.2022

Prüfung: 21.2.2022

Die Termine -

WIFI St. Johann im Pongau:

1. Modul: 16.-17.5.2022
2. Modul: 23.-24.5.2022
3. Modul: 30.-31.5.2022
4. Modul: 7.6.2022

Prüfung: 20.6.2022

Zielgruppe:

Absolventen aus Tourismus- und Hotelfachschulen, Mitarbeiter aus Hotellerie und Tourismusorganisationen, Mitarbeiter aus Reisebüros und Reiseunternehmen und Quereinsteiger mit mindestens 3-jähriger Erfahrung im Tourismus.

Seminarleiter: Alexander Hartinger, München

Topreferenten:

- Prof. Karlheinz Zwerenz, München
- Mag. Art. Lutz Bormann, Redaktionsbüro Bormann & Friends
- Karin Pfaffelmeyer

Dauer: 63 Lehreinheiten

Ihre Investition: €1.300,- einschließlich Arbeitsunterlagen

Prüfungsgebühr: €200,-

Ort: Salzburg

VA-Nr.	Datum	Zeit
41022011	18.10.2021–7.2.2022	Mo, Di 9.00–17.30

Ort: St. Johann

VA-Nr.	Datum	Zeit
41022021	16.5.–7.6.2022	Mo, Di 9.00–17.30

Prüfung:

Ort: Salzburg

VA-Nr.	Datum	Zeit
41023011	21.2.2022	Mo 9.00–17.00

Prüfung:

Ort: St. Johann

VA-Nr.	Datum	Zeit
41023021	20.6.2022	Mo 9.00–17.30



Sales und Marketing Manager in der Hotellerie



WIFI Salzburg
Julius-Raab-Platz 2
5027 Salzburg

Ihre Ansprechpartnerinnen:



Ursula Winter, Dipl.-FW
Produktmanagerin

T +43 (0)662 8888-421
F +43 (0)662 8888-960421
E uwinter@wifisalzburg.at



Magdalena Burgstaller
Assistentin

T +43 (0)662 8888-403
F +43 (0)662 8888-960403
E mburgstaller@wifisalzburg.at

Impressum
Medieninhaber (Verleger): Wirtschaftsförderungsinstitut der WK Salzburg,
Redaktion, für den Inhalt verantwortlich: Ursula Winter, Dipl.-FW, Julius-Raab-Platz 2, A-5027 Salzburg