

Tourismus Sales und Marketing Manager

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:

MARKETING & SALES-KONZEPT

- Vom Marketing- zum Sales-Konzept: welche Informationen sind wichtig?
- Leitbild, CI
- Positionierung, strategische Erfolgspositionen
- Zielgruppen-Analyse, Guest-Persona-Modell
- Angebotspektrum, Produktentwicklung
- Preispolitische Positionierung
- Instrumente der Marktkommunikation

REVENUE-MANAGEMENT – GRUNDLAGEN

- Budgetaufbau in der Hotellerie (Umsatz- und Kostenstruktur)
- Umsatzanalyse nach unterschiedlichen Segmentierungskriterien
- Schlüsselkennzahlen (KPI)
- Fallbeispiele

INNOVATIVE PREISSTRATEGIEN

- Dynamik Pricing in der Stadt- und Ferienhotellerie: Grundlagen, Vorteile, Risiken

- Neuro-Pricing, Power-Pricing
- Packaging: optimale Verkaufspakete planen!
- Saisonzeiten optimal nutzen
- Vom Optimierer zum Schnäppchen-Jäger: Umgang mit preisbewussten Gästen
- Preisdumping
- Preisstrategien für unterschiedliche Vertriebskanäle

BRANDING

- Der Weg zur eigenen Marke
- Lernen von Kultmarken
- Meine Markengeschichte (Brand-Story)
- Marken: Stolpersteine, Vor- und Nachteile
- Marken-Coaching

SALES & RECHT

- Umgang mit Stornos und „No-Shows“
- Domain-Recht
- Copyright und Urheberrecht im Internet
- Wichtige Klauseln bei Reisebüroverträgen
- Umgang mit Bewertungsplattformen (Reputationsmanagement)
- Informationspflichten bei Online-Medien
- AGB für Ihren Betrieb

ONLINE MARKETING

- Digitale Kommunikation mit den Gästen (Angebote, Newsletter, Pre & Post-Stay-Mails)
- Website-Check für die eigene Homepage
- SEO (Search Engine Optimization)

- Google-Adwords, Google-Analytics
- Keywords
- Zielmarktbezogene Suchmaschinen-Marketing-Kampagne
- Link Management

SOCIAL-MEDIA-MARKETING

- Social-Media-Kanäle: Überblick, Analyse, Zielgruppenrelevanz
- Social-Media: Content Story, Content-Management
- Zusammenarbeit mit Influencern und Bloggern
- Social-Media Apps

DISTRIBUTIONS-MANAGEMENT

- Welche Distributionskanäle eignen sich für meinen Betrieb?
- Channel-Strategien (Direktvertrieb – Multi-Channel-Strategie)
- Channel-Management
- Strategien zur Stärkung des Direktvertriebs
- Kooperation mit Absatzmittlern (klassische Reiseveranstalter/Reisebüros, OTAs (Online Travel Agencies))
- Buchungsplattformen (HRS, Booking.com etc.): Auswahl, Kosten, Vor- und Nachteile

VERKAUFSPLANUNG

- Kategorienverkauf
- Saison-/Jahresplanung
- Aktionsplanung
- Laufende Kontrolle über KPIs

TRENDS

- Megatrends
- Gästeverhalten im Umbruch
- Globale Tourismustrends
- Trends in der Hotellerie

Prüfung:

Projektarbeit und mündliche Präsentation - WIFI-Zeugnisverleihung.

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.

Die genauen Termine

1. Modul: 17.-18.10.2022

2. Modul: 14.-15.11.2022

3. Modul: 30.-31.1.2023

4. Modul: 06.-07.02.2023

Prüfung: 20.02.2023

Seminarleiter: Markus Österreicher MSc, Wien

Dauer: 64 Lehreinheiten

Ihre Investition: €2.160,- einschließlich Arbeitsunterlagen

Prüfungsgebühr: €200,-

Ort: Salzburg

VA-Nr.	Datum	Zeit
41022012	17.10.2022 – 7.2.2023	Mo, Di 9.00 – 17.30

Prüfung:

Ort: Salzburg

VA-Nr.	Datum	Zeit
41023012	20.2.2023	Mo 9.00 – 17.00



Im Lehrgang wird das nötige Rüstzeug vermittelt, um entsprechende Strategien zu entwickeln, diese zu verfolgen und erfolgreich umzusetzen.

Tourismus Sales und Marketing Manager



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