

Seminare & Trainingsinhalte

2007 / 2008 



Elektronisches - Vertriebscoaching

Nichts wird im Internet so häufig gekauft wie Reisen. 85% der Internetnutzer verwenden das Internet zur Informationsbeschaffung für Ihren Urlaub. Schon jetzt liegen Reisebuchungen in der E-Commerce Statistik weit vor anderen Produkten - und die Zahl der Online-Buchungen steigt weiter. Forrester Research erwartet nach einer aktuellen Studie, dass bis 2009 der Anteil der Urlaubsreisen, die in Europa über das Internet gebucht werden, von derzeit fünf auf etwa 16% steigt.

Seminare von Praktiker für Praktiker



Markus Schauer
Ysperstrasse 4
3683 Yspertal

Mobil: +43 (0)664 493 0 931
Fax: +43 (0)7415 7265 4
office@vertriebscoach.at
www.vertriebscoach.at
www.experiences.at

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihr Interesse an den Angeboten von
„**applied experiences**“ & elektronischen Vertriebscoaching.

Nach zahlreichen erfolgreichen Jahren in der Hotellerie habe ich mich entschlossen mein Wissen über Vertriebsmöglichkeiten im Internet weiterzugeben.

Meine Motivation ist es, die Privathotellerie in diesen Zeiten bei veränderten Vertriebsstrukturen zu unterstützen. Meine Erfahrungen und mein Wissen über elektronische Vertriebsmöglichkeiten Ihnen zur Verfügung zu stellen und damit zu mehr Buchungen zu verhelfen.

Mit über 500 Teilnehmern, meist gebuchter Trainer im Bereich elektronischer Vertrieb in der Hotellerie.

Diese Erfahrung in Verbindung mit zahlreichen Ausbildungen im Trainings- und Coachingbereich gebe ich nun bei meinen Unternehmensberatungen, Coachings und Trainings gerne an unsere Branche weiter.

Bitte finden Sie anbei einen kurzen Auszug aus meinen zahlreichen Trainingsthemen.

Generell biete ich keine „Schubladelösungen“, sondern plane Ihren Bedarf gemeinsam mit Ihnen, ausgerichtet auf Ihre Anforderungen. Somit erreichen wir gemeinsam den größten Nutzen für Ihr Unternehmen und Ihr Team.

Für weitere Fragen stehe ich jederzeit zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen



Markus Schauer
Ysperstrasse 4
3683 Yspertal

Mobil: +43 (0)664 493 0 931

Fax: +43 (0)7415 7265 4

office@vertriebscoach.at

www.vertriebscoach.at

www.experiences.at

„Online Gäste gewinnen“

Nichts wird im Internet so häufig gekauft wie Reisen. Daher ist es für erfolgreiche Unternehmen unabdingbar sich mit diesem Medium auseinanderzusetzen. Elektronischer Vertrieb und Internetmarketing sind mittlerweile zu einem sehr wichtigen Erfolgsfaktor für den Tourismus geworden.

Ziel:

Aus der Sicht Ihrer Gäste bzw. Internetuser werden Sie lernen, welche Möglichkeiten es gibt Ihr Produkt im Internet zu platzieren. Sie werden die wichtigsten Schritte für die Vermarktung im Netz kennen lernen und vieles davon auch praktisch umsetzen können.

Teilnehmer:

Abteilungsleiter/-innen und Mitarbeiter/-innen aus dem Sales- und Marketingbereich touristischer Betriebe.

Unternehmer/-innen von Klein- und Mittelständischen Hotels/Pensionen.

Lerninhalte:

- Allgemeine Infos über das Internet und e-Tourismus
- Daten und Fakten
- Erfolgreiche e-Tourismus Strategien
- Exzellente Hotel Webseiten präsentieren sich
- Tipps für eine erfolgreiche touristische Webseite
- Suchmaschinen und deren Möglichkeiten (Google Analytics)
- Bezahltes Suchmaschinenmarketing (Google AdWords)
- Linkmanagement
- Marktüberblick elektronischer Vertrieb
- Vertrieb über Reiseplattformen
- Die passende online Strategie für Ihren Betrieb

Trainingsschwerpunkt:

Sie erwerben praxisorientiertes Wissen auf dem Gebiet des elektronischen Vertriebes für die Hotellerie. *Lernen mit Best Practice Modellen.*

Dauer: 1. Tag von 09:00 bis 17:30 Uhr

Hotelbeurteilungsseiten – Segen oder Fluch

„EIN GESCHENK UNSERER GÄSTE?“

„Relax take it easy“

Es ist mittlerweile ein Trend geworden über andere eine Beurteilung abzugeben. Niemand bleibt davon verschont.

Der Hausarzt, Rechtsanwälte, Scheidungsanwälte, Geschäfte, Autos und alle Arten von Dienstleistungen werden in der heutigen Zeit beurteilt. Jeder kann mitmachen und leider hat dieser Trend auch nicht vor der Hotellerie halt gemacht.

„Super Wellnesshotel

Wer einmal richtig abspannen will, der soll einige Tage hier verbringen und einfach genießen.“

„Mein erster und letzter Aufenthalt“.
(beides gelesen bei Holidaycheck)

Überlassen Sie Ihre Bewertungen nicht dem Zufall!

Ziel:

Aktiv mit Beurteilungsseiten zu arbeiten und diese als Chance und Möglichkeit wahrzunehmen. Sich dadurch einen Wettbewerbsvorteil vor den Mitbewerbern zu sichern.

Teilnehmer:

Jeder Mitarbeiter der Beherbergungsbetriebe, der aktiv mit Hotelbewertungsportalen arbeiten will.

Lerninhalte:

- Berg der Gästebegeisterung
- Einträge aus Gästesicht durchführen
- Hotelprofil anlegen
- Marktüberblick über Hotelbeurteilungsplattformen
- Beurteilungsplattformen präsentieren sich
- Worst Case Szenarien „Alles was Recht ist“
- Best Practice Modelle
- Strategien für den eigenen Betrieb

Trainingsschwerpunkt:

In diesem Training erfahren Sie, wie Hotelbeurteilungsseiten arbeiten. Ein Marktüberblick über solche Portale wird Ihnen für die weitere Arbeit sehr nützlich sein. Weiters werden Ideen für die Umsetzung im eigenen Betrieb herausgearbeitet.

Mit diesem Wissen benötigt es nur noch wenig Zeit im Betrieb um das Gelernte in die Praxis umzusetzen. Nützen Sie die Chance und sparen Sie Zeit.

Dauer: 1. Tag von 09:00 bis 17:00 Uhr

Reiseplattformen und deren Möglichkeiten

Internetreiseplattformen gibt es wie Sand am Meer und täglich werden es mehr. Aber welche Plattform ist nun die Richtige für unser Hotel? Gut 50 Profiverkäufer sind laut ÖHV täglich damit beschäftigt, österreichischen Hoteliers die unterschiedlichsten Webportale schmackhaft zu machen. Da ist es schwierig die richtige Entscheidung zu treffen.

Ziel:

Sie werden die unterschiedlichen Arbeitsweisen der elektronischen Vertriebssysteme speziell der Internetreiseplattformen kennen und verstehen lernen. Damit wird für Sie die Auswahl der richtigen und wichtigsten Plattformen für Ihren Betrieb erleichtert. Sie erhalten neuestes Know-how über Reiseportale. Nützen auch Sie die Chance und lernen Sie von einem Praktiker.

Teilnehmer:

Mitarbeiter/-innen aus der Hotellerie, Pensionen und Gasthöfen und alle die mehr über den Vertrieb mit Reiseplattformen erfahren wollen.

Lerninhalte:

- Daten und Fakten
- Marktüberblick über Reiseplattformen
- Vorstellung der wichtigsten und erfolgreichsten Portale
- Reiseplattformen nach Zielgruppen strukturieren
- Vor- und Nachteile von Internetreiseportalen
- *4 Phasen Modell*
 - Von der Analyse bis zur Planung
 - Portalanalyse, Mitbewerberanalyse
 - Vertragsmanagement
 - Stammdatenmanagement
- Wie kommt die Verfügbarkeit ins Netz
- Preisstrategie für das Netz
- Überblick über Channel Management Systeme

Trainingsschwerpunkt:

Wie viele verschiedene Internetreiseplattformen gibt es und welche sind für Ihren Betrieb wichtig? Mit welchen Plattformen kann man Erfolge erzielen? Weiters werden Sie erkennen wie einfach es ist Ihren Betrieb besser im Internet zu positionieren. Sie werden nach diesem Seminar wissen, wie man den richtigen Vertriebspartner findet, analysiert, plant und erfolgreicher mit Portalen kommuniziert. Dazu wird Ihnen das 4 Phasen Modell ein sehr nützlicher Begleiter werden.

Dauer: 1. Tag von 09:00 bis 17:30 Uhr

Angebote & Packages

Zielgruppengerecht für den

elektronischen Vertrieb gestalten!

Ziel:

Touristische Angebote und Packages kreativ und spannend für den elektronischen Vertrieb zu kreieren.

Teilnehmer:

Abteilungsleiter/-innen und Mitarbeiter/-innen aus dem Sales und Marketingbereich touristischer Betriebe.

Unternehmer/-innen von Klein- und Mittelständischen Hotels/Pensionen.

Lerninhalte:

- Grundbausteine für ein erfolgreiches Angebot
- Dynamic Packaging
- Trends im Package - Bereich
- Erfolgreiche Packages
- Best Practice Modelle
- Preismodelle
- Kreative Packages für Ihr Hotel finden
- Vom Angebot bis zur Reservierungsbestätigung per Mail

Trainingsschwerpunkt:

Sie erwerben praxisorientiertes Wissen auf dem Gebiet Angebotsgestaltung.

Lernen mit Best Practice Modellen.

Dauer:

½ Tag

Von 09:00 – 13:00 Uhr oder 16:00 – 20:00 Uhr

Web 2.0

Ziel:

Möglichkeiten und Chancen im Internet ausnutzen und dadurch mehr Zugriffe auf die eigene Homepage zu bekommen.

Teilnehmer:

Abteilungsleiter/-innen und Mitarbeiter/-innen aus dem Sales und Marketingbereich touristischer Betriebe.
Unternehmer/-innen von Klein- und Mittelständischen Hotels/Pensionen.

Lerninhalte:

- WEB 2.0 – Zahlen Daten Fakten
- Touristische Anwendungen im Web 2.0
- Blogs in der Hotellerie
- Video Sharing am Beispiel von Youtube
- Foto Sharing am Beispiel von Flickr
- Social Bookmarking
- Wiki und deren Möglichkeiten
- Kreieren einer Web 2.0 Strategie für Ihren Betrieb

Trainingsschwerpunkt:

Welche Möglichkeiten bietet das „neue Internet“ für touristische Betriebe.

Dauer: ½ Tag von
09:00 – 13:00 Uhr oder 16:00 – 20:00 Uhr

Steigern Sie sich rein“

 wird touristisch

Alle 2 Minuten wird auf den deutschsprachigen Seiten von eBay eine Reise verkauft. Es ist Zeit auch diese Art des Vertriebes als Hotelier zu nutzen um auf dem weltweiten Online-Marktplatz präsent zu sein.

Ziel:

Sie lernen die Grundlagen und die wichtigsten Arbeitsschritte um Ihre Hotelangebote bei eBay anzubieten. Nach diesem Tag ist es möglich selbstständig ohne viel Mühen Packages einzustellen.

Teilnehmer:

Mitarbeiter/-innen aus Hotellerie die an neuen Vertriebsmöglichkeiten interessiert sind. Keine Programm – Vorkenntnisse notwendig.

Lerninhalte:

- Versteigerungsplattformen
- Welche gibt es und wo kann man dabei sein?
- Allgemeine Informationen über den Online-Marktplatz eBay
 - Spezielle Informationen rund um die Kategorie Reise
 - Möglichkeiten und Chancen einer Präsenz bei eBay
 - Registrierung für Unternehmen und eigene Abwicklung Ihrer Angebote bei eBay
 - Welche Möglichkeiten habe ich, meine Zimmer selber bei eBay anzubieten?
 - Marktbeobachtung und Verkaufsstrategien für Reiseangebote
 - Wie bieten erfolgreiche Hoteliers Ihre Zimmer bei eBay an?
 - Welche Packages erzielen die besten Verkaufsergebnisse und worauf ist dabei zu achten?
- Abwicklung der Angebote über Verkaufsagenten und Drittanbieter
Welche Anbieter gibt es für die Hotellerie und wie arbeiten diese?

Trainingsschwerpunkt:

Am Beispiel von eBay mit Versteigerungen Gäste zu gewinnen und eine weitere Vertriebsmöglichkeit kennen zu lernen.

Dauer: 1. Tag von 09:00 bis 17:00 Uhr

Google AdWords für touristische Betriebe



Die meistgenutzte Suchmaschine ist Google, alleine deswegen macht es Sinn auf Google für Ihr touristisches Produkt zu werben. Google AdWords, ein weiteres Werbeprogramm von Google, welches sich zu einem sehr begehrten Online-Marketing Programm etabliert hat.

Ziel:

Werben Sie auf Google für Ihren Betrieb ungeachtet von der Höhe Ihres Budgets und gewinnen Sie neue Gäste und Kunden. Nach diesem Tag können Sie selbständig Anzeigenkampagnen auf Ihre Zielgruppe auslegen, planen, realisieren und auch kontrollieren.

Teilnehmer:

Jeder der über Google bezahltes Suchmaschinenmarketing durchführen will.

Lerninhalte:

- Allgemeine Informationen rund um Google
- *4 Phasen Modell & Google AdWords*
Analyse - Planung - Realisierung - Kontrolle
- Wie und warum funktioniert Google AdWords?
- Warum funktioniert Google AdWords?
- Kreieren Sie eine Anzeige für Ihren Betrieb
- Textgestaltung und Richtlinien die es zu beachten gibt
- Beispiele erfolgreicher Anzeigen
- Ausrichtung auf Regionen und Städte
- Auswahl der richtigen Keywords
- Kosten und Budgetplanung
- Auswerten von Berichten und Statistiken
- Google-Analytics
- Google Base und deren Möglichkeiten

Trainingsschwerpunkt:

In diesem Training erfahren Sie, wie Google AdWords funktioniert, wie Sie eine Anzeigenkampagne auf touristische Zielgruppen auslegen. Das *4 Phasen Google AdWords Modell* wird Ihnen ein nützlicher Begleiter bei der Erstellung und Umsetzung von Kampagnen werden.

Dauer: 1. Tag von 10:00 bis 18:00 Uhr

Ihre Vorteile:

Bei allen Seminaren zum Thema elektronischen Vertrieb steht pro 3 Teilnehmer ein Computer mit Internetanschluss zur Verfügung. Daher kann gelerntes immer gleich mit am PC verfolgt und ausprobiert bzw. in der Praxis umgesetzt werden.

TRAINER:



Markus Schauer

ist Hoteldirektor im Tourotel Mariahilf und Trainer bei Experiences. Durch sein Know-how im Bereich des elektronischen Vertriebs konnte er bereits im Jahr 2002 den Anteil an Online-Buchungen von 0% auf 52% steigern. Neben seiner Tätigkeit als Hotelleiter ist er als e-Tourismus Trainer und Vertriebscoach tätig. Weiters ist er Referent und Lektor am Universitätslehrgang für Tourismuswirtschaft der Wirtschaftsuniversität Wien, und Lehrgangsleiter für den Sales & Marketing Manager Lehrgang am Wifi Wien.

Vielen Dank für Ihr Interesse für weitere Fragen stehe ich Ihnen jederzeit zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Markus Schauer
Ysperstrasse 4
3683 Yspertal

Mobil: +43 (0)664 493 0 931

Fax: +43 (0)7415 7265 4

office@vertriebscoach.at

www.vertriebscoach.at

Trainer



Markus Schauer:

seit 1995 div. Tätigkeiten in der nationalen Gastronomie und Hotellerie mit Schwerpunkten F&B, Verkauf und Marketing

- **Hoteldirektor Tourotel Mariahilf & Delta Hotel Vienna**
- **Vorstand HSMA**

Persönliche Weiterbildung

F&B-Manager Diplom, Sales Manager Diplom Tourismusberatung Edinger, Lehrlingsausbilderprüfung. Im Bereich Persönlichkeitsentwicklung: NLP Master Practitioner und Trainer, Trinerogy Coach, Mediator und Organisationsaufstellungsleiter SDI i.A.

Schwerpunkte

Einzelcoaching und Mediation finden ebenso Platz, wie die Arbeit mit Elementen aus systemischem Training und Coaching sowie NLP und Trinerogy in den Bereichen Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung bzw. Change Management. Ein weiterer Schwerpunkt stellt der elektronische Vertrieb in der Hotellerie dar.

Referenzen des Trainers

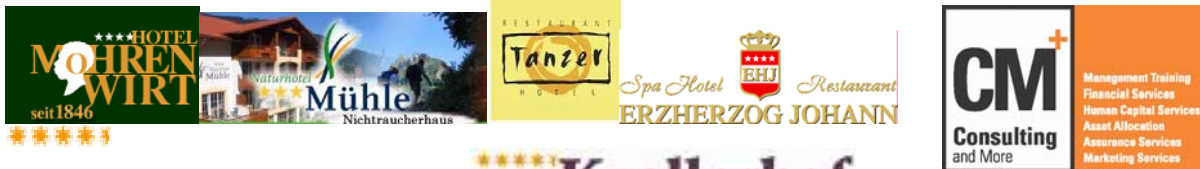
- **Lehrgangsstelle Marketing und Sales Manager Lehrgang Wifi Wien**
- **Lektor am Universitätslehrgang für Tourismuswirtschaft der Wirtschaftsuniversität Wien**
- **Lehrgangsstelle und Trainer diverser Lehrgänge für die WIFI Österreich und diverser Anbieter für den Tourismus**
- **Selbständiger Trainer und Coach:**
Wifi Österreich (Wien, Tirol, Oberösterreich), Kohl & Partner Österreichische Hotelierversammlung ÖHV, Consulting and More, 50 plus Hotels, Landidyllhotels, NBS, Austria Classic Hotels, ...

Elektronisches Vertriebscoaching:

Hotel Panhans, Orangewings, Villakunterbunt, Krallerhof, Harmony Hotels, Seminarhotel Retter, steirisches Thermenland, Hotel Erzherzog Johann, Hotel Nordbahn, AHC-Hotels, Wienerwaldhof, ...

Referenzenliste:

weitere Informationen auf www.vertriebscoach.at



Die schönste Seite des Lebens **Der Krallerhof**



INFORMATIONSFAX

Elektronisches - Vertriebscoaching

Fax: +43 (0) 7415 7265 4

office@vertriebscoach.at

- Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf

Ja, mich interessieren folgende Themen

Nachname:

Vorname:

Titel/akadem. Grad:

Firma/Hotel:

Firmenadresse:

PLZ/Ort:

Telefon:

e-Mail:

Homepage:

Bemerkung: Wünsche:
