

SEMINARKALENDER 2024



LIEBE REISEBÜROPARTNER,

unser exklusives Seminarangebot für das Jahr 2024 verspricht eine Vielzahl spannender und informativer Themen, die dazu beitragen sollen, den oft turbulenten Alltag im Reisebüro zu erleichtern und Sie in allen Arbeitsbereichen optimal zu unterstützen.

Die Basis eines erfolgreichen Reisebüros liegt dabei nicht nur in den richtigen Verkaufstechniken, sondern auch in der Erlösoptimierung. Hierzu bieten wir auch in diesem Jahr wieder unsere exklusiven Webinare „Umsatz- und Provisionsreporting“ sowie „Planungstool“ mit unserem Spezialisten in Sachen Erlösoptimierung André Lührs an.

Natürlich wird es auch wieder Seminare und Webinare zur optimalen Unterstützung Ihrer Verkaufsgespräche geben. Sie wissen oftmals nicht so richtig wie Sie mit emotional angespannten oder auch sehr aufgebracht Kunden umgehen sollen? Wie Sie in solch bisher unangenehmen Situationen souverän reagieren erfahren Sie in unserem eintägigen Seminar „Beschwerdemanagement“ von Claudia Grimm. Im Laufe des Jahres werden wir auch Themen zur Optimierung Ihrer Bedarfsermittlung anbieten.

Unser exklusives DTPS Expertenprogramm unterstützt Sie in diesem Jahr wieder mit Präsenzterminen und Webinaren im Bereich Kreuzfahrten und dem weiter wachsenden Segment der Luxusreisen. Erstmals laden wir Sie bei unseren zweitägigen Präsenzseminaren zu einem gemeinsamen Abendessen ein. So können Sie sich in entspannter Atmosphäre mit Ihren KollegInnen austauschen und auch den ein oder anderen Kollegen unserer Partner besser kennenlernen. Von den Kolleginnen der DTHR erhalten Sie in einem exklusiven Webinar wertvolle Expertentipps für Ihre Beratungsgespräche als erfolgreicher Hotelreisenprofi.

Mitarbeiter suchen, finden und binden – dieses Thema beschäftigt uns alle weiterhin enorm. Simone Kohl wird Ihnen in ihrem eintägigen Seminar in Köln jede Menge Hilfestellungen und Tipps geben wie Sie sich auf diese Thematik optimal einstellen. In dem Webinar „Personaltalk“, ebenfalls mit Simone Kohl, erhalten Sie zielführende Impulse für Ihren Arbeitsalltag und lernen Best-Practice Beispiele kennen.

Auf einer spannenden Social Media-Live-Tour durch Köln in Kooperation mit Studiosus werfen Sie einen Blick hinter die Kulissen eines Nano-Influencers (Sebastian Wendler) und sehen live wie man gezielt Content produzieren kann, der bei Ihren Kunden die Lust auf Urlaub weckt. Exklusive Webinare zu verschiedenen Technikthemen rund um „panama“ sind ebenfalls Bestandteil unseres Angebots und werden laufend im Extranet aktualisiert.

Nachfolgend finden Sie nur eine erste Auswahl an Themen, wir werden diese laufend ergänzen. Alle Infos hierzu finden Sie in Ihrem Extranet!

Wir freuen uns auf Sie!
Ihr DTPS-Team!

Unterjährig unterstützen wir Sie auch in den wichtigen Themen Nachhaltigkeit und Nachwuchsbindung mit unseren Initiativen #tourmorrow und DTPS Travel Youngsters.



Im Rahmen unserer neuen exklusiven Nachhaltigkeitsinitiative #tourmorrow planen wir unter anderem mit unseren Veranstalterpartnern exklusive Schulungen für Sie. Am 28.02. geht es schon los mit Chamäleon Reisen. Achten Sie auf die Infos im Extranet!



Unser Programm für junge Expis und Azubis in Ihrem Reisebüro. Wichtige News, Seminare und Inforeisen passend für diese Zielgruppe erhalten die teilnehmenden DTPS Travel Youngsters im regelmäßigen Newsletter und im Extranet.



Achten Sie auf die News unter diesem Zeichen in Ihrem Extranet. Darunter kommunizieren wir nicht nur unsere DTPS exklusiven Seminare und Webinare, sondern fast täglich relevante Schulungsangebote aus der touristischen Welt unserer Veranstalter-, Leistungs- und Trainingspartner.

SPIELERISCH ZUR ERLÖSOPTIMIERUNG



André Lührs

Mit seiner über 15-jährigen Erfahrung im Bereich der Umsatz- und Erlössteuerung unterstützt uns André Lührs auch im GJ 2023/24 wieder intensiv durch spannende Workshops in Form von Webinaren.

Umsatz- und Provisionsreporting

Gezielte Steuerung und Erlösoptimierung – das Intensivtraining zum Umgang mit dem DTPS Umsatz- und Provisionsreporting

Sicherlich haben Sie sich schon öfter gefragt, wie Sie Ihre Erlöse mit kleinen Tricks optimieren und Ihre Ertragskraft steigern können. Bei der Vielzahl unterschiedlicher Provisionsmodelle und Logiken kann man dabei schnell den Überblick verlieren. Aus diesem Grund bieten wir Ihnen ein intensives Seminar zur Nutzung des Umsatz- und Provisionsreportings an. André Lührs wird Ihnen zudem spannende Kniffe und Tricks für Ihre ganz persönliche Steuerung verraten. Wichtig: Besondere Vorkenntnisse sind nicht notwendig!

INHALTE DES SEMINARS:

- Wie lese und interpretiere ich das Umsatz- und Provisionsreporting richtig und effektiv?
- Wieviel Umsatz benötige ich noch, um eine nächste Umsatzstaffel zu erreichen, und wieviel Mehrerlös kann ich mindestens erzielen?
- Welche Möglichkeiten habe ich bei der Erlösoptimierung?
- Welche Besonderheiten gilt es im Umgang mit dem Reporting zu beachten?

WEBINAR

Termine	27.03., (08 h) 17.04., (08 h)
Dauer	60 Minuten
Gebühren	kostenfrei
Referent	Andre Lührs

Planungstool

Spielerisch zur Erlösoptimierung – das Intensivtraining zum Umgang mit dem DTPS Erlösoptimierungstool

Aufbauend auf dem monatlichen Umsatz- und Provisionsreporting bieten wir Ihnen zusätzlich die Möglichkeit, durch das DTPS Erlösoptimierungstool gezielt und effizient Umsätze ertragsoptimierend neu zu verteilen. Das Tool hilft Ihnen spielerisch zu erkennen, bei welchen Leistungsträgern Sie weiteres Erlöspotential haben und welche Zusatzprovisionen Sie noch erreichen können ohne notwendigerweise mehr Umsatz zu generieren.

INHALTE DES SEMINARS:

- Wie benutze ich das Erlösoptimierungstool richtig?
- Wie kann ich Mehrerlöse generieren – aber ohne Mehrumsatz?
- Welche Erlösoptimierung ist möglich bei Erreichen eines bestimmten Umsatzziels?
- Welche Sachverhalte sind im Umgang mit dem Tool zu beachten?
- Wie kann ich meine Provisionsentwicklung im Geschäftsjahresverlauf überwachen?

WEBINAR

Termine	28.03., (08 h) 24.04., (08 h)
Dauer	60 Minuten
Gebühren	kostenfrei
Referent	Andre Lührs

DTPS EXPERTENWISSEN

Exklusive Weiterbildung für gezieltes Powerwissen

Werden Sie DER Kreuzfahrten- oder DER Luxusreisenprofi oder verstärken Sie Ihr Wissen im Bereich der DER Touristik Hotels als DER Hotelreisenprofi!

Unsere Profi-Programme bieten Ihnen viele Vorteile

Als Partnerbüro in unserem DTPS-Verbund können Sie exklusiv und zu attraktiven Konditionen an unseren Expertenprogrammen teilnehmen.

Hier erwerben Sie das Wissen in wichtigen Wachstums- und Trendmärkten, wie zum Beispiel Kreuzfahrten und dem stetig wachsenden Luxusreisemarkt, das Ihre Beratung besser macht als die Ihres Mitbewerbers und für Sie als Reisebüro lukrativ ist.

Mit dem DER Kreuzfahrtenprofi bieten wir schon seit Jahren ein bewährtes und erfolgreiches Schulungs- und Marketingprogramm an.

Wir unterstützen Sie in 2024 wieder im beratungsintensiven und hoch profitablen Segment der Luxusreisen mit unserem DER Luxusreisenprofi.

Luxusreisen zählen zu den am stärksten wachsenden Segmenten, daher bieten wir dieses Seminar erneut analog dem Konzept des „DER Kreuzfahrtingsprofi“ über zwei Tage an.

Erfahren Sie in unserem Webinar „DER Hotelreisenprofi“ alle Neuigkeiten rund um die DER Touristik Hotels & Resorts direkt von den Experten der DTHR.

Wie können Sie Profi werden?

Werden Sie Profi, indem Sie unsere Expertenschulungen besuchen. Die Seminare sind zum Teil so konzipiert, dass Sie von unseren externen Trainern für den Profiverkauf geschult werden und im praxisnahen Teil durch unsere Konzern- und Sortimentspartner gezieltes Produktwissen erfahren.

Die Schulungsinhalte finden Sie auf den folgenden Seiten im Detail.

Nach erfolgreicher Teilnahme zeichnen wir Sie jeweils mit einer Urkunde und einem Siegel aus und stellen Ihnen Werbemittel zur Außendarstellung Ihres Expertentums zur Verfügung.



**DER HOTELREISEN
PROFI**



**DER LUXUSREISEN
PROFI**



**DER KREUZFAHRTEN
PROFI**

DER HOTELREISENPROFI



Sabine Kaunzner

Mit über 25 Jahren Berufserfahrung in der Touristik kam Sabine Kaunzner 2011 als Trainerin zur DER Touristik Deutschland. Seit drei Jahren ist sie im Team Campus des Veranstalters, wo sie für Schulungen & Events verantwortlich ist. Vor zwei Jahren erfolgte der Wechsel in die Abteilung Sales der Hotelgesellschaft DER Touristik Hotels & Resorts.

Sabine Kaunzner macht Sie im Rahmen unseres exklusiven DTPS Expertenwissen-Programms fit als DER Hotelreisenprofi.

Sie hat wichtige Themen im Gepäck, mit denen Sie Ihre Kunden noch besser und nachhaltiger in der Auswahl der Hotels beraten können.

Das richtige Hotel für jeden Geschmack

Die DER Touristik Hotels & Resorts expandiert auf der Fernstrecke und wird 2024 noch mehr maßgeschneiderte Urlaubshotels für anspruchsvolle und individuelle Gäste anbieten.

Mit den beiden Hotelmarken Sentido und ananea werden Urlaubsträume wahr, ob auf den Malediven, in Sri Lanka oder mit dem Sentido Khao Lak auch in Thailand. Tropische Inselparadiese, weiße Sandstrände mit Kokospalmen und unvergessliche Ausflugserlebnisse erwarten die Teilnehmenden in kompakten 60 Webinarminuten.

Natürlich spricht Sabine Kaunzner auch über die beste Reisezeit, optimale Flugverbindungen und Sie erhalten Insidertipps, die in keinem Katalog zu finden sind.

INHALTE DES WEBINARS:

- DER Touristik Hotels & Resorts: ein Blick auf die 6 Hotelmarken
- Was sind die Besonderheiten von Sentido und ananea
- Wir tauchen ein: mit Fernreisen im Verkaufsgespräch begeistern
- Qualität ist das A und O

WEBINAR

Termine	11.04., 10:00 h
Dauer	60 Minuten
Gebühren	kostenfrei
Referentin	Sabine Kaunzner

Bitte beachten Sie, dass zur Durchführung des Webinars eine Mindestteilnehmerzahl erreicht werden muss.



Wichtige Infos zur Steigerung Ihres DTHR Umsatzes!



DER HOTELREISENPROFI

DER KREUZFAHRTENPROFI



Claudia Grimm

Als ausgebildete Reiseverkehrskauffrau mit langjähriger Erfahrung im Verkauf hochwertiger Reisen (u.a. im Hapag-Lloyd Reisebüro am Jungfernstieg in Hamburg), Vertriebsprofi bei unterschiedlichen Kreuzfahrt-Unternehmen und qualifizierte Business-Trainerin hilft Claudia Grimm Mitarbeitenden von Reisebüros dabei, ihre Verkaufsgespräche zu optimieren und die Abschlussquote zu erhöhen.

Eine besondere Leidenschaft hat sie durch ihre Berufserfahrung bei internationalen Reedereien für das spannende Segment der Hochsee-Kreuzfahrt entwickelt und gibt diese seit 2013 gerne in Form von Verkaufstrainings an ihre Seminarteilnehmenden weiter.

Unsere Schulungen im Überblick

Kreuzfahrten erfreuen sich weiterhin einer immer größeren Beliebtheit. Daraus ergeben sich für Sie große Chancen, an diesem umsatzstarken und nach wie vor wachsenden Bereich der Touristikbranche teilzuhaben. In unseren Schulungen werden Sie bestens vorbereitet, so dass Sie egal ob für Neulinge oder langjährige Kreuzfahrer für jeden Geschmack die passende Kreuzfahrt finden werden.

Seien Sie dabei und melden Sie sich an! Bei unseren zweitägigen Schulungen geht Claudia Grimm am ersten Tag intensiv auf die Besonderheiten der verschiedenen Produkte ein und definiert die Unterschiede zwischen den einzelnen Schiffen, so dass Sie in Zukunft genau wissen, welches Schiff für Ihre Kunden genau das Richtige ist und wie Sie es überzeugend verkaufen.

Neu! Erstmals lassen wir den ersten Schulungstag mit einem gemeinsamen Abendessen ausklingen. So können Sie sich in lockerer Umgebung aktiv mit KollegInnen und Referenten ausgewählter Reedereien auszutauschen.

An dem zweiten Trainingstag präsentieren mehrere Reedereien im Wechsel ihre Produktneuheiten. Sie bekommen Informationen aus erster Hand, die über die allgemein verfügbaren Katalog- und Internetinformationen hinausgehen, und erhalten so Insiderwissen, mit dem Sie bei Ihren Kunden in der Beratung punkten können.

Wir starten an unserem zweiten Schulungstag bereits um neun Uhr, um allen Teilnehmenden mit einer weiteren Anreise eine frühe Rückreise ab spätestens 15:30 Uhr zu ermöglichen. Aktuell arbeiten wir noch an interessanten Übernachtungsangeboten für Sie.

Ausklang
Tag 1 mit
gemeinsamem
Abendessen!



DER KREUZFAHRTENPROFI

„Aktiv Kreuzfahrten verkaufen – kein Problem!“

Dies ist das passende Seminar für alle Seereiseanfänger und Wiedereinsteiger, die das Kreuzfahrtgeschäft künftig aktiver angehen und nicht mehr länger anderen „Spezialisten“ überlassen wollen.

Die Vielfalt der Angebote ist immens und reicht von klassischen Kreuzfahrten auf traditionellen Schiffen über Seereisen auf Megaliner bis hin zu Luxus-Yachten. Die Herausforderung ist es, eine gute Übersicht der wichtigsten Reedereien inkl. ihrer USPs zu haben und das Thema Urlaub auf dem Meer selbstbewusst und aktiv anzubieten.

INHALTE DES SEMINARS:

- Grundlegende Kenntnisse über Hochsee-Reedereien, ihre Schiffe und Besonderheiten
- Welche Kunden-Zielgruppe passt am besten zu welchen Reedereien bzw. zu welchem Schiff?
- Kennenlernen von typisch maritimen Begriffen, mit denen man im Kundengespräch kompetent als Seereise-Verkäufer wahrgenommen wird
- Eigene Formulierungen entwickeln, die das aktive Anbieten von Kreuzfahrten am Counter erleichtert
- Produktinfos am zweiten Tag unserer präferierten Partnerreedereien wie z.B. von AIDA, NCL, MSC
- Gemeinsames Abendessen am ersten Tag

SEMINAR

Termine	15.05. (10 h) bis 16.05. (15:30 h)
Dauer	zweitägiges Seminar in Köln
Gebühren	99,- EUR zzgl. MwSt. (inkl. Abendessen, exkl. Übernachtung)
Referentin	Claudia Grimm

„Andere Reedereien in Sicht – erweitern Sie Ihren Horizont!“

Die Kreuzfahrtbuchungen der gängigen Reedereien laufen schon gut und Sie wollen Ihre Kunden weiter inspirieren?

Bei diesem Seminar sind Sie genau richtig, wenn Sie schon aktiv Kreuzfahrten anbieten, Fragen zu den gängigen Reedereien leicht beantworten können und nach neuen, abwechslungsreichen Kreuzfahrtangeboten suchen, die Ihre Kunden begeistern und Ihnen weiterhin attraktive Umsätze bescheren werden.

INHALTE DES SEMINARS:

- Wissen erweitern zu besonderen Hochsee-Kreuzfahrten im Luxus- und Expeditionssegment
- Welche Kunden-Typen sind auf welchen der weniger bekannten Schiffen gut aufgehoben?
- Erarbeiten von individuellen Strategien, die Verkaufsgespräche im Bereich der erklärungsbedürftigen Hochseekreuzfahrt zum Erfolg führen
- Produktinfos am zweiten Tag von Vertretern unserer präferierten Partnerreedereien
- Gemeinsames Abendessen am ersten Tag

SEMINAR

Termine	17.09. (10 h) bis 18.09. (15:30 h)
Dauer	zweitägiges Seminar in Köln
Gebühren	99,- EUR zzgl. MwSt. (inkl. Abendessen, exkl. Übernachtung)
Referentin	Claudia Grimm

Bei Stornierungen bis zwei Wochen vor Schulungstermin werden 50% der anfallenden Kosten berechnet. Bei weniger als zwei Wochen bzw. No-shows werden 100% berechnet.

DER LUXUSREISENPROFI



Helge Oelmann

ist seit 1997 Trainer und Coach in der Touristik.

Seit 2003 entwickelt er das Thema hochpreisige Reisen im Seminar und vor allem

am Counter. Er wird und wurde gebucht, um Reisebüros erfolgreich bei dem Wandel zum Hochwertbüro zu begleiten.

Das bedeutet für jeden Seminarteilnehmer, dass zur Theorie die Praxis mitgeliefert wird.

Erfolgreich im Luxusreisensegment

Das Spannungsfeld zwischen den Kunden, die wir haben und den Kunden, die wir brauchen, wächst.

Sie sollten sich entscheiden, in welchem Kundensegment Sie wachsen wollen. Die Devise „Jeder, der zu mir findet, ist mein Kunde.“ ist nicht unbedingt eine Strategie für Wachstum.

Um Sie bei dieser Entscheidung optimal zu unterstützen, bieten wir auch in diesem Jahr wieder unser Seminar DER Luxusreisenprofi als zweitägige Schulung an.

Sie erhalten in zwei Tagen nicht nur detailliertes Produktwissen von unseren sorgfältig ausgewählten Partnern, sondern Sie erarbeiten auch wie Sie Ihren wohlhabenden, mitunter erlebnishungrigen und stets extrem gut vorbereiteten Kunden der Luxusklasse auf Augenhöhe begegnen und Sie mit Ihrem Wissen überzeugen. Kunden des Luxussegments legen Wert auf Detailwissen, welches Sie definitiv nach diesem Seminar haben werden.

Helge Oelmann wird Ihnen am ersten Seminartag zeigen, warum es Sinn macht mit hochwertigen Kunden zu arbeiten, wie Sie sie erkennen, ansprechen und wie Sie mit ihnen umgehen müssen. Die Konzentration auf das Reiseerlebnis ist zu wenig. Sie erfahren, wie bereits das Buchungserlebnis umgestellt werden muss, um Kunden des Luxussegments zu begeistern.

Am zweiten Seminartag werden Experten von renommierten und ausgewählten Partnern ihre exklusiven Produkte vorstellen. Sie erhalten wertvolle Tipps, um bei Ihrer Beratung optimal zu überzeugen.

Sie haben bereits Erfahrung im Luxusreisensegment oder haben unsere Schulung bereits besucht, dann beachten Sie bitte auch das Campus Schulungsprogramm der DER Touristik in diesem Bereich.

INHALTE DES SEMINARS:

- Haben wir die richtige Fokussierung, Rituale um im Segment der Topkunden zu existieren – wenn nicht, wie bekommen wir sie?
- Haben wir die richtigen Instrumente in der Beratung und wie kommen wir an Hochwertkunden?
- Welches Verhalten muss entwickelt oder beendet werden, damit der Hochwertkunde auch wieder kommt?

Bei Stornierungen bis zwei Wochen vor Schulungstermin werden 50% der anfallenden Kosten berechnet. Bei weniger als zwei Wochen bzw. NoShows werden 100% berechnet.



Erlös-
optimierung
durch attraktive
Umsätze!

SEMINAR

Termine	Oktober 2024, Köln
Dauer	zweitägiges Seminar
Gebühren	99,- EUR * exkl. Übernachtung
Referent	Helge Oelmann

BESCHWERDEMANAGEMENT

Über den professionellen Umgang mit verärgerten Kunden

Jede Beschwerde ist gleichzeitig eine Chance zur positiven Kundenbindung.

In diesem Seminar geht es um den kundenorientierten Umgang mit Beschwerden sowie die eigene, emotionale Selbstregulation. Sie schauen auf die mentale Wirkung von Beschwerden und die passenden Reaktionen darauf. Sie erarbeiten gemeinsam anwendbare Lösungen für Ihren Reisebüro-Alltag.

In dem Seminar lernen Sie mit emotional angespannten Kunden oder auch verbalen Angriffen souveräner umzugehen, Konfliktsituationen abzumildern und sich selbst emotional zu regulieren.

Ziel des Seminars ist es, das Bewusstsein für diese häufig als herausfordernd empfundene Situation zu schärfen und eine gute, wertschätzende Beziehung zum verärgerten Kunden herzustellen.

INHALTE DES SEMINARS:

- Wie kann ich gelassener reagieren, wenn Kunden sich wutentbrannt beschweren
- Welche Methoden sind hilfreich, um einen verärgerten Kunden zu beruhigen
- Wodurch verschärfen sich Konfliktgespräche und wie kann ich dies vermeiden
- Wie strukturiere ich Konfliktgespräche, um Lösungen zu erzielen

SEMINAR

Termine	12.06., Köln, 10:00–17:00 h
Dauer	eintägiges Seminar
Gebühren	129,- EUR zzgl. MwSt.
Referentin	Claudia Grimm

Bei Stornierungen bis zwei Wochen vor Schulungstermin werden 50% der anfallenden Kosten berechnet. Bei weniger als zwei Wochen bzw. No-shows werden 100% berechnet.



Routiniert mit stressigen Situationen umgehen!

SOCIAL MEDIA



Sebastian Wendler

Sebastian Wendler ist Gründer und Geschäftsführer der Web-Agentur netzlodern, die sich mit sämtlichen Themen rund um die neuen Medien beschäftigt und seit vielen

Jahren im Kundenauftrag für unterschiedliche Branchen Weblösungen entwickelt und umsetzt. Gleichzeitig ist er als Nanoinfluencer unter

„Sebastian on tour“ auf allen gängigen Social Media Plattformen zuhause und veröffentlicht allerlei Content zu Reisetemen und Zielgebieten.

Sein umfangreiches und fundiertes Fachwissen aus den Bereichen Social Media

und Online Marketing gibt er durch Schulungen und individuelle Beratung an selbständige Reisebüros weiter.



Der gute Rat: Online-Marketing Beratung

Sie haben allgemeine oder detaillierte Fragen zu den vielfältigen Internet-Themen, zum Beispiel zu Ihrer Website oder Ihren Facebook-Aktivitäten?

Sie wollen die Potenziale von Online Marketing nutzen, wissen aber nicht, wie Sie starten sollen?

Sie sind schon online aktiv, sind aber auf technische Probleme gestoßen? Oder Sie haben sich ein anderes Ergebnis erhofft?

Online-Marketing ist ein komplexes Thema, sowohl technisch, als auch inhaltlich und strategisch. Durch Internet-Aktivitäten Neukunden zu gewinnen und den Kontakt zu Bestandskunden zu intensivieren erfordert Wissen und Erfahrung.

Wir stehen Ihnen mit unserem gesammelten Wissen hilfreich zur Seite. Wir können Probleme diagnostizieren und Lösungswege aufzeigen. Schreiben Sie uns einfach eine E-Mail:

Online-hilfe@dtps.de

Kurzberatungen sind im Rahmen Ihres Technikpakets inklusive. Bitte beachten Sie: Für technische Probleme und Fehler im Rahmen Ihres Technikpakets ist der DTPS Helpdesk zuständig.



Social Media Tour in Köln

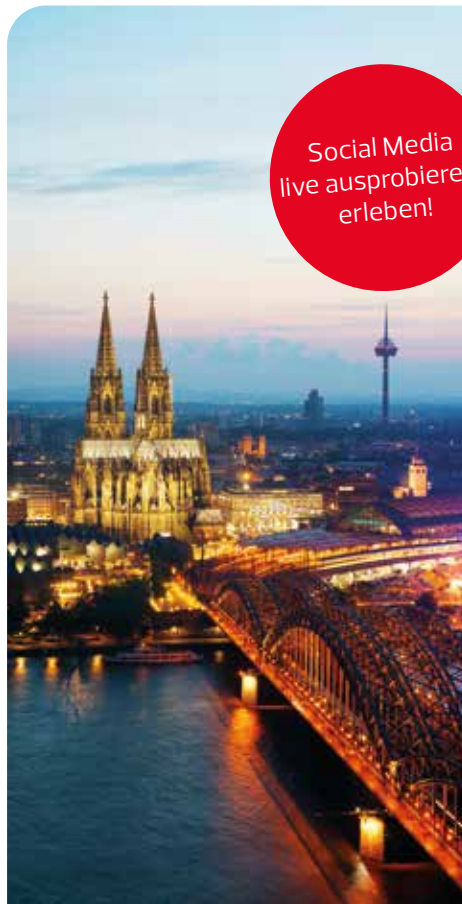
Begleiten Sie den Content Creator „Sebastian on tour“ auf einem von Studiosus geführten Rundgang durch Köln und werfen Sie einen Blick hinter die Kulissen eines Nano-Influencers.

Nach einer kurzen Produktschulung von Studiosus und einem Lunch, startet die Stadtführung mit Studiosus.

Erleben Sie den gesamten Prozess der Content-Creation bei diesem Stadspaziergang in Köln. Unser langjähriger Social Media Berater Sebastian Wendler erklärt Ihnen live den genauen Ablauf von der Planung und Vorbereitung über die Produktion von Fotos und Videos, die Nachbearbeitung auf dem Smartphone mit diversen Apps und die Veröffentlichung des nachbearbeiteten Materials auf verschiedenen Kanälen.

DIE INHALTE IM EINZELNEN:

- Vorbereitung / Planung
- Content-Planung (Live-Stories vs. Dump-Reels)
- Hilfsmittel bei der Produktion (Stative, Gimbals, Kameras)
- Nachbearbeitung (Apps)
- Posten (Instagram & Facebook Post/ Story/Reel, WhatsApp Status, TikTok, YouTube Shorts)



SEMINAR

Termine	25.06., 10:30 h, Köln
Dauer	ca. 6 Stunden
Gebühren	29,- EUR zzgl. MwSt. (einmalig)
Referenten	Annette Kaiser / Studiosus Reiseleitung und Sebastian Wendler

Bitte beachten Sie, dass zur Durchführung der Tour eine Mindestteilnehmerzahl erforderlich ist. Im Falle eines No-shows fallen die kompletten Gebühren an.

Create & Influence I

Content vorbereiten, planen, posten, taggen!

Wie kommt das Handyfoto auf Instagram? In diesem Webinar betrachten Sie den gesamten Workflow vom geschossenen Foto bis zum fertigen Posting auf Social-Media-Kanälen.

Erfahren Sie wie Sie Material „zusammensammeln“, strukturieren und ordnen können. Auch erste Schritte einer leichten „Bild-Optimierung“ werden gezeigt, insbesondere Horizont- und Geometrie-Korrekturen sowie die Anwendung von Farb-Optimierungen in der Bildbearbeitung. Auch die ersten Einsatzzwecke von AI werden hier beleuchtet.

Sie beschäftigen sich mit Möglichkeiten Social Media Postings im Voraus zu planen, die passenden Hashtags zu recherchieren, Interaktionen im Auge zu behalten und Reichweite auszuwerten.

INHALTE DER SCHULUNG:

- Content bearbeiten und vorbereiten
- Content planen und posten
- Content auswerten und analysieren

WEBINAR

Termine	07.05., 04.06., 24.09.
Dauer	90 Minuten
Gebühren	49,- EUR zzgl. MwSt.
Referentin	Sebastian Wendler

Die Webinare werden zu verschiedenen Tageszeiten angeboten, um Ihren unterschiedlichen Zeitplänen gerecht zu werden. **Bitte beachten Sie die Uhrzeiten bei der Anmeldung im Extranet.**

Bei Stornierungen bis zwei Wochen vor Schulungstermin werden 50% der anfallenden Kosten. Bei weniger als zwei Wochen bzw. NoShows werden 100% berechnet.

Create & Influence II

Videos für TikTok, Instagram, Facebook und YouTube

Spätestens seit dem Triumphzug von TikTok muss auch Instagram einsehen: Video-Content ist keine Nische mehr, sondern spielt mittlerweile eine maßgebliche Rolle auf allen Social Media Plattformen.

In diesem Webinar beschäftigen Sie sich mit unterschiedlichen Content-Ideen für TikTok und Instagram und wo weitere Inspirationen gesammelt werden können. Sie verschaffen sich einen Überblick über Technik die notwendig, sinnvoll oder überflüssig ist und lernen anhand von Praxisbeispielen grundlegende Möglichkeiten zur Video-Bearbeitung kennen.

Zum Abschluss machen Sie noch einen kleinen Abstecher ins Theoretische und sprechen über den Algorithmus der unterschiedlichen Social Media Netzwerke um zu verstehen, warum manche Videos viral gehen und andere nicht.

INHALTE DER SCHULUNG:

- Videos produzieren
- Videos schneiden und bearbeiten
- Videos planen und auswerten

WEBINAR

Termine	06.06., 26.09.
Dauer	90 Minuten
Gebühren	49,- EUR zzgl. MwSt.
Referentin	Sebastian Wendler

panama TECHNIKTOOLS

panama Webinare

Erleben Sie mit panama die moderne und leicht zu bedienende Kunden- und Vorgangsverwaltung. Im Webinar lernen Sie den Umgang mit panama. Insbesondere auf die Abwicklungsbesonderheiten zur DSGVO und der Reiserichtlinie wird innerhalb der Schulung eingegangen. Die Schulung richtet sich an alle aktiven Nutzer und Interessenten von panama.

Im ersten Teil des Webinars werden die Themen Termin-, Kunden- und Vorgangsverwaltung behandelt. Im zweiten Teil folgt die Belegerstellung, das Kassenbuch, die Statistiken und das Marketingmodul.

INHALTE DES SEMINARS:

- Komplette Kundenverwaltung
- Komplette Vorgangsverwaltung
- DSGVO und Marketingfreigaben
- Die Reiserichtlinie innerhalb der Urlaubsidee
- Terminkalender
- Vorgangsübernahme aus ShopHolidays und Amadeus
- Digitale Unterschriften

MIDOFFICE:

- Kundenzahlungsverkehr im Reisebüro
- Rechnungs- und Belegerstellung
- Handhabung des Kassenbuchs
- Neue Funktion: Quicksale
- Erweiterte Umsatz- und Vorgangsauswertungen

WEBINAR

Termine	auf Anfrage
Gebühren	19,- EUR zzgl. MwSt.

Die Auslieferung/Einrichtung unserer neuen panama Umgebung findet zeitnah (ca. 1-2 Wochen) im Anschluss an das Webinar statt.

panama Backoffice

panama Backoffice ist die allumfassende Lösung mit kompletter Finanzbuchhaltung. Sie erlernen den automatischen Import der Verkaufs- und Bankbelege, den Import der Provisionsabrechnungen und die Abstimmung von Veranstalter- und Kundenzahlungen. Zudem werden in der Schulung der Bereich der Finanzbuchhaltung, die GuV und BWA Statistiken und die Berichterstellung an das Finanzamt (ELSTER und IDEA) behandelt. Die Schulungen werden in mehreren Teilen individuell anhand Ihrer eigenen buchhalterischen Daten online durchgeführt.

BACKOFFICE:

- Autom. Einlesen von Veranstalterabrechnungen
- Automatischer Provisionsabgleich
- GuV und BWA auf Knopfdruck
- Finanzbuchhaltung (Scopevisio) mit ELSTER und IDEA

WEBINAR

Termine	auf Anfrage
Gebühren	300,- EUR zzgl. MwSt.

Die Schulung richtet sich an alle Reisebüroinhaber und für die Buchhaltung zuständigen Mitarbeiter.



UI:Office

Entdecken Sie das Angebotstool UI:Office innerhalb von panama. Wie wäre es, wenn Sie jederzeit Informationen mit Ihren Kunden teilen könnten – ganz einfach, direkt und digital? Kein Problem mit UI:Office. In diesem Webinar lernen Sie, wie Sie Ihren Kunden personalisierte Angebote oder andere reiserelevante Inhalte zur Verfügung stellen können. Alles kann im Handumdrehen zusammengestellt, bearbeitet und versendet werden. Ihre Kunden erhalten dann passgenau alle gewünschten Informationen – ansprechend und übersichtlich aufbereitet für mobile Endgeräte ebenso wie für Desktop-Rechner.

INHALTE DES WEBINARS:

- Erweiterte Übersicht durch Listenfunktion
- Angebotsstatus (hat Ihr Kunde das Angebot schon angeschaut oder eine Rückfrage?)
- Schnellere Zuordnung von Angeboten
- Angebotsmerkzettel
- Automatische Zuordnung vorvertraglicher Informationen

WEBINAR

Termine	auf Anfrage
Gebühren	kostenfrei

Online Reisebüro

Der Online-Bereich ist heute wichtiger denn je, denn eine geschickte Verzahnung von Online & Offline trägt deutlich zum langfristigen Erfolg Ihres Reisebüros bei. In diesem Webinar erfahren Sie alles über die panama Webpage und deren Zusatztools. Sie möchten Ihr Reisebüro online, modern und mobiltauglich präsentieren? Dann sind Sie hier genau richtig.

INHALTE DES WEBINARS:

- Einstellung persönliche Daten (Logo, Kontaktdaten, Öffnungszeiten etc.)
- Individuelle Farbauswahl / Schriften
- Menüstruktur
- Einrichtung von Blöcken
- Einrichtung individueller Seiten
- Terminvereinbarungs-Tool (optional)
- Ausblick in die Zukunft

WEBINAR

Termine	auf Anfrage
Gebühren	kostenfrei

Bitte beachten Sie, dass zur Durchführung der Webinare in der Regel eine Mindestteilnehmerzahl erforderlich ist. Im Falle eines No-shows fallen 19,- EUR Gebühren an.

FACHKRÄFTE



Simone Kohl

ist systemische Karriere-Beraterin, Führungskräfte-Coach und Trainerin für Team-Entwicklung. Dank ihrer 20-jährigen Erfahrung als Personalleiterin bei einem börsennotierten Reiseveranstalter, kennt sie die touristischen Rahmenbedingungen zum Thema Fachkräftemangel aus dem ff. Als ausgebildete Personalbetriebswirtin, gelernte Hotelfachfrau und Hotelbetriebswirtin, ist Simone Kohl auch fachlich und inhaltlich exzellent aufgestellt. Die Kombination aus praxisnaher Erfahrung und theoretischen Fachkenntnissen macht Frau Kohl für Sie zur idealen Seminarleiterin.

Wir stecken mitten im demographischen Wandel. Kein Wunder, dass es an Fachkräften mangelt – es gibt immer weniger Bewerber auf die vorhandenen Stellen. Der deutsche Arbeitsmarkt hat sich längst vom Arbeitgeber- zum Arbeitnehmermarkt entwickelt. Vor gut 30 Jahren sprach man bereits von einem „War for Talents“. Heute befinden wir uns aber in einem „War for anybody“. Was heißt das für Ihr Unternehmen? Sie haben inzwischen die Rolle eines aktiven Verkäufers: Der Arbeitsplatz wird zum Produkt, der Arbeitnehmer zum Kunden. Und das ändert die Spielregeln von Grund auf!

Mitarbeiter suchen, finden & binden

Das alte Bild vom „Arbeitgeber“ auf der einen und dem „Arbeitnehmer“ auf der anderen Seite wird von Berufseinsteigern oder Fachkräften nicht mehr als zeitgemäß empfunden. Zu Recht, denn moderne Unternehmen sprechen mit ihren

Beschäftigten auf Augenhöhe und tauschen sich über ihre wechselseitigen Wünsche und Erwartungshaltungen aus.

Die Arbeitsbeziehung ist keine Einbahnstraße mehr, sondern fast schon eine Fußgängerzone. Jeder bewegt sich frei und selbstbestimmt. Heutzutage funktioniert Nehmen und Geben auf der Basis von Gegenseitigkeit. Lernen Sie in diesem Seminar die neuen Spielregeln kennen und was Sie tun können, um ein attraktiver Arbeitgeber zu sein!

INHALTE DES SEMINARS:

- Employer Branding: Die eigene Arbeitgebermarke sichtbar machen, Werte kommunizieren und Visionen leben
- Unternehmenskultur: Mitarbeiterführung: Von „Command and Control“ zu „Inspiration and Purpose“
- Recruiting: Zeitgemäße Kommunikationswege für eine zielgruppengerechte Ansprache
- Benefits: Individualisierte Vertragsleistungen auf Mitarbeiterbedürfnisse zuschneiden
- Retention Management: Gezielte Maßnahmen im Bereich Kommunikation und Arbeitsmethodik, um Fachkräfte langfristig an Ihr Unternehmen zu binden

SEMINAR

Termine	25.07., Köln, 10:00 h
Dauer	eintägiges Seminar
Gebühren	79,- EUR zzgl. MwSt.
Referentin	Simone Kohl

Bei Stornierungen bis zwei Wochen vor Schulungstermin werden 50% der anfallenden Kosten berechnet. Bei weniger als zwei Wochen bzw. No-shows werden 100% berechnet.

Personal-Talk

Das Thema „Mitarbeiter suchen, finden und binden“ beschäftigt wohl jeden von uns bei der täglichen Arbeit. Was können wir in Zeiten von allgemeinem Fachkräftemangel tun, um auch zukünftig die richtigen Mitarbeiter zur richtigen Zeit am richtigen Platz zu haben? Oder fängt hier bereits das Umdenken an?

Wie stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Kunden auch zukünftig kompetent und professionell beraten, wenn Sie auf der einen Seite Quereinsteigern eine Chance geben, und auf der anderen Seite den Mitarbeitern bei der Arbeitszeit- und Vertragsgestaltung ihren Wünschen nach Flexibilität und weiteren Benefits nachkommen möchten?

Im Personal Talk mit Simone Kohl erhalten Sie zielführende Impulse für Ihren Arbeitsalltag, lernen Best-Practice Beispiele kennen und erhalten Antworten auf Ihre individuellen Fragen, Bedenken und Sorgen. Der aktive und rege Austausch verbindet neue Erkenntnisse mit praxisbezogenen Lösungsideen.

INHALTE DES WEBINARS:

- Diskussionsrunde mit Fragen und Antworten sowie Beispielen aus der Praxis

WEBINAR

Termine	19.03., 17:30 h
Dauer	60 Minuten
Gebühren	kostenfrei
Referentin	Simone Kohl



Talkrunde mit zielführenden Impulsen für den Alltag!

CAMPUS 2023 – DAS SCHULUNGSPROGRAMM IN DER TOURISTIK

CAMPUS – VORSPRUNG DURCH WISSEN

Fundierte Beratung und Begeisterung entfachen – das sind elementare Erfolgsfaktoren für Reisebüros. Heute und erst recht in der Zukunft. Wie sehr Ihr Verkaufserfolg im wachsenden Wettbewerb mit dem Online-Vertrieb von Ihrem eigenen Know-How abhängt, zeigen diverse Studien aus der Tourismusbranche: Ihre eigene Beratungsqualität wird dabei der zentrale und wichtigste Faktor sein. Der heutige Kunde misst Sie mehr denn je an Ihrem Expertenwissen. Und genau hier ist jeder Einzelne gefragt. Folgen Sie dem Weckruf, stellen Sie sich den Herausforderungen der Zukunft und investieren Sie in wichtiges Wissen.



Der Schlüssel für Ihre erfolgreiche Zukunft mit dem Campus Schulungsprogramm

Campus vermittelt Ihnen wertvolles Produkt-Know-How, verkaufsrelevante Zielgebietenkenntnisse, Systemschulungen und praktisches Insider-Wissen. Mit den verschiedenen Angeboten an Webinaren, Seminaren, E-Learnings, Campus LIVE und Podcasts können Sie sich stetig on- und offline mit uns weiterbilden. Hier erarbeiten wir jährlich neue Elemente und bieten Ihnen umfassende Angebote.

Wissen für alle – Schnell, einfach, zielgerichtet

Ob produktbezogene, buchungstechnische oder programmübergreifende Themen, ob Basis- oder Expertenwissen: Die Campus Wissensbausteine machen Sie fit für die Podcasts, Hybride Meetings und E-Learning-Kurse. Machen Sie sich fit für die Herausforderungen von heute und morgen!

Schnell und bequem

Webinare und E-Learnings bieten in nur 30–45 Minuten wertvolles Wissen – dank einfachem Zugang sogar von zu Hause aus. Mit unseren DER Touristik Campus Podcasts bekommen Sie echtes Insider-Wissen und Reiseinspiration zum Hören. Aktuelle Themen, aber auch eine große Auswahl an verschiedenen Länder-Podcasts, sind für Sie online jederzeit abrufbar. Hören Sie mal rein...!

Nah und intensiv

Seminare, als Tages- oder Abendveranstaltung, in Ihrer Nähe ermöglichen einen persönlichen Austausch mit Produktexperten.

Live Erleben

Eigene Erlebnisse und Erfahrungen sind durch nichts zu ersetzen. Mit einem Campus LIVE Erlebnis erweitern Sie Ihr Know-How um praktische Erfahrungen und bessere Zielgebietenkenntnisse, die Ihre Beratung überzeugender machen. So schaffen Sie starke Verkaufsvorteile für Ihr Reisebüro.

Vielfältig

In 5 Programmen finden Sie Schulungsformate zu einer Vielzahl an Produkten und Destinationen:

- Aktiv & Outdoor
- Deluxe
- Rund- & Entdeckerreisen
- Sonne & Strand
- Städte, Events & Lifestyle

Aktuell und relevant

Schulungen aus dem Programm „Extras“ – von Buchungstechnik über Webinare aus dem Krisenmanagement.

Bedürfnisgerecht

Wissensgebiet und Schulungsformat können Sie frei nach Ihren Interessen und Ihrer verfügbaren Zeit auswählen.

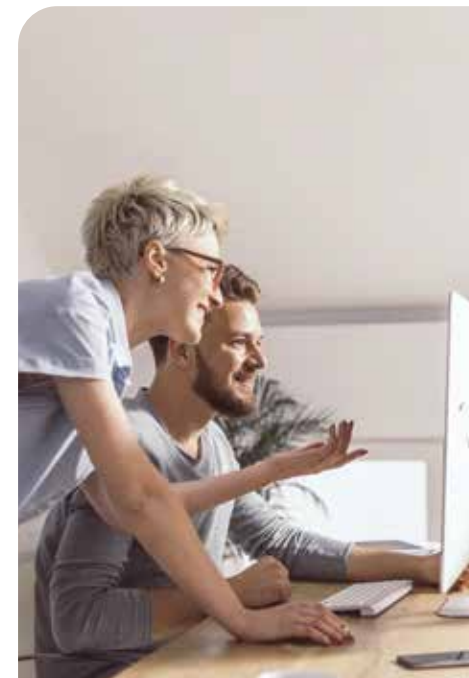
Praxisnah

Sie profitieren vom wertvollen Insiderwissen der Produktmanager und Einkaufs- oder Zielgebietsagenturen.

Besuchen Sie Come Closer

Erfahren Sie mehr über DER Touristik Campus. Auf dem Service-Portal Come Closer, unter der Adresse www.dertouristik.com/comecloser, finden Sie unter dem Reiter „Campus“ zahlreiche weitergehende Informationen zu dem einzigartigen Schulungsangebot.

- Wissensbausteine: Unter dieser Kategorie sind alle für Sie buchbaren Schulungsmaßnahmen aufgeführt. Dort können Sie sich auch gleich online für die gewünschten Wissensbausteine anmelden.
- Campus Bibliothek: Dort finden Sie zahlreiche Detailinformationen zu Schulungsinhalten, Terminen, Ansprechpartnern und vieles mehr als PDF zum Downloaden und Ausdrucken.



So einfach melden Sie sich

z. B. für Wissensbausteine an:

1. Gehen Sie auf das Service-Portal Come Closer unter www.dertouristik.com/comecloser und melden Sie sich mit Ihrem persönlichen Login an.
2. Wählen Sie den Reiter „Campus“.
3. Klicken Sie auf „Wissensbausteine“.
4. Wählen Sie Ihr gewünschtes Schulungsformat (z. B. Webinar).
5. Klicken Sie auf den gewünschten Wissensbaustein und auf „Jetzt anmelden“.

Haben Sie Fragen zu Campus?

Schreiben Sie an campus@dertouristik.com

NEU: Noch mehr Wissen für Sie – ganz nach Ihrem Bedarf und jederzeit abrufbar im Campus-Eventarchiv auf ComeCloser und in der Webinar-Mediathek auf: <https://www.gotostage.com/channel/dertouristikcampus>

WEBINARE MIT DER ERGO

Unsere Reiseschutz-Produkte – passend für jeden Bedarf

Ob Reiseschutz für eine einzelne Reise, alle Reisen im Jahr oder den Covid-Ergänzungsschutz, in diesem Webinar erfahren Sie alle Details und Infos zu dem Ergo-Reiseschutz.

Reiseschutz professionell und sicher verkaufen

In dieser PROFI-Online-Schulung erhalten Sie vertiefende Kenntnisse in Sachen Reiseschutz, zu Produkten, Verkaufstechniken sowie zu rechtlichen Themen.

WEBINAR

Termine	20.02., 13.03., 09:00 h
Dauer	60 Minuten
Gebühren	kostenfrei

WEBINAR

Termine	06.03., 09:00 h
Dauer	60 Minuten
Gebühren	kostenfrei

ERGO

Reiseversicherung

Hohe
Provisionen
durch Zusatz-
verkäufe!



TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Anmeldung:

Die Anmeldung erfolgt direkt über das Extranet unter der Rubrik:

Weiterbildung/Übersicht und Anmeldung

Anmeldungen werden nach Eingang berücksichtigt und Sie erhalten eine schriftliche Bestätigung.

Stornobedingungen:

Bei Stornierung bis zwei Wochen vor Schulungstermin werden 50% der anfallenden Kosten berechnet, bei weniger als zwei Wochen bzw. bei unangemeldetem Nichterscheinen zum Schulungstermin 100%. Bei Benennung eines Ersatzteilnehmers fallen keine zusätzlichen Kosten an.

Haftung:

Das jeweilige Seminar wird sorgfältig nach dem derzeitigen aktuellen Wissensstand vorbereitet und durchgeführt. Für erteilten Rat sowie die Verwertung im Seminar erworbener Kenntnisse übernehmen wir jedoch keine Haftung. Weiterhin übernehmen wir keine Verantwortung für eventuelle Nachteile, die sich aufgrund fehlender Seminarvoraussetzungen bei den Teilnehmern ergeben.

Programmänderungen/

Absagen durch den Veranstalter:

Änderungen der Themen sowie der Auswahl der Referenten behalten wir uns im Einzelfall vor.

Im Ausnahmefall kann ein Seminar aufgrund geringer Teilnehmerzahlen oder unvorhersehbarer Gründe durch den Veranstalter abgesagt werden.

Bitte beachten Sie, dass bei einigen Webinaren/Seminaren eine Mindestteilnehmerzahl für die Durchführung benötigt wird.

Die Teilnahmebedingungen gelten für alle Seminare/Schulungen, bei denen die Anmeldung und Organisation über den DTPS erfolgt. Für alle anderen im Seminar kalender aufgeführten Seminare/Schulungen gelten die Teilnahmebedingungen des jeweiligen Veranstalters.

Stand Februar 2024. Druckfehler, Preis- und Terminanpassungen vorbehalten.

Kontakt:

DER Touristik Partner-Service GmbH & Co.KG

Humboldtstr. 140

51149 Köln

dtps-info@dertouristik.com