



## Wahlpflicht-Kursprofil

**Titel:** Marketingpraxis

**Angeboten von:** Sabine Möller

**Zielgruppe:** Unter- + Oberstufe

|  |   |
|--|---|
| <p>Inhalte und Ziele</p>                   | <p>Marketing und Vertrieb in der Praxis – wie sieht es online und offline aus. Die Vermarktung in der Hotellerie hat sich in den letzten Jahren rasant geändert. Die Zahlen in Punkto Recherche, Buchung und Bewertung über das Internet steigen stetig. Das bedeutet aber nicht, dass das klassische Verkaufshandwerk an Bedeutung verloren hat.</p> <p>Worüber sprechen wir u.a. im online Verkauf:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zusammenhänge im elektronischen Vertrieb</li> <li>• GDS Systeme / OTA's / channelmanagement</li> <li>• Internet und Social Media</li> </ul> <p>Welche Themen schneiden wir u.a. im klassischen Verkauf an:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Corporate Kunden, Reisebüroconsortien + Tagungsmarkt</li> <li>• Leisure Geschäft, Reiseveranstalter + Gruppengeschäft</li> <li>• Wie gestalte ich mein Verkaufsgespräch</li> </ul> <p>Lernen Sie neue Fachbegriffe, hören über Berufs- und Interessensverbände, die Ihnen, bei Ihrem künftigen Weg im Hotelmarketing sicher begegnen werden und erfahren immer das Neueste aus der Praxis!</p> |
| <p>Voraussetzungen/<br/>Besonderheiten</p> | <p>Vertrieb ist nichts für Schreibtischtäter – der Weg zum Schreibtisch des potentiellen Kunden kann dagegen lang sein! Sie sollten Spaß am Umgang mit Menschen haben – denn – Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht!</p>  |

*Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr*