

# SEMINARKALENDER 2023



# LIEBE REISEBÜROPARTNER,

unser Seminarangebot für das Jahr 2023 besteht wieder aus spannenden und informativen Themen, die Ihnen Ihren oftmals turbulenten Alltag im Reisebüro erleichtern und Sie optimal in allen Bereichen Ihrer Arbeit unterstützen werden.

Die Basis eines erfolgreichen Reisebüros ist und bleibt neben den richtigen Verkaufstechniken die Optimierung Ihrer Erlöse. Hierzu bieten wir wieder die beliebten Webinare «Umsatz- und Provisionsreporting» sowie «Planungstool» mit unserem Spezialisten in Sachen Erläsoptimierung André Lührs an.

Verschaffen Sie Ihren Kunden emotionale und verkaufswirksame Gesprächsmomente, die mit einem für beide Seiten erfolgreichen Abschluss enden. Egal ob Sie noch ganz neu in Ihrem Job sind oder ein alter Hase – dieses Webinar geht genau auf Ihre speziellen Bedürfnisse ein, ebenso wie unser Seminar «Einwandbehandlung und Sicherheit beim Abschluss». Lassen Sie sich nicht von ständigen Einwänden Ihrer Kunden von Ihrem Ziel abbringen – Claudia Grimm sagt Ihnen genau, wie einfach das sein kann.

Erfahren Sie in unseren exklusiven Webinaren mit Kathrin Horstmann, wie Sie soziale Medien – vor allem Instagram – optimal für Ihr Reisebüro nutzen können. Als Neuling in Sachen Social Media besuchen Sie unser Basis-Webinar bestehend aus zwei Modulen. Für alle schon aktiven User bieten wir drei weitere spannende Webinarthemen an.

Im Rahmen unserer exklusiven Expertenprogramme DER Hotelreisenprofi, DER Familienreisenprofi, DER Kreuzfahrtenprofi und DER Luxusreisenprofi können Sie zwischen Seminaren zum Beispiel für Neulinge in Sachen Kreuzfahrten wählen oder sich in unserem Seminar "Neue Horizonte in Sicht" inspirieren lassen, auch einmal besondere Kreuzfahrten anzubieten. In unserem exklusiven Webinar DER Hotelreisenprofi mit unserer Expertin Sabine Kaunzner von DTHR erhalten Sie wertvolle Insidertipps zu ausgewählten Hotels und Resorts. Unser zweitägiges Seminar "Der Luxusreisenprofi" macht Sie fit im immer noch stetig wachsenden Segment der Luxusreisen. Der Termin für die Schulung wird in Kürze im Extranet bekannt gegeben.

Mit unserem Programm für junge Expis DTPS Travel Youngsters erfahren die Newcomer unter Ihnen viel Wissenswertes in spannenden Seminaren und Webinaren für Einsteiger, Umschüler oder auch Quereinsteiger – Termine folgen und werden im Extranet kommuniziert. Natürlich bietet unser aktueller Seminar kalender für unsere Travel Youngsters auch darüber hinaus viele passende und spannende Themen. In unserem exklusiven Newsletter für die Travel Youngsters weisen wir regelmäßig auf aktuelle Themen, wie besondere Aktionen von Veranstaltern, Schulungen und Seminarreisen, hin.

Fachkräftemangel – ein brandaktuelles Thema, welches uns alle betrifft und beschäftigt. In unserem eintägigen Präsenzseminar erfahren Sie, wie Sie Ihr Team dauerhaft an Ihr Reisebüro binden und wie Sie erfolgreich neue Kolleginnen und Kollegen für sich gewinnen können.

Auch im Bereich Nachhaltigkeit werden wir Sie in diesem Jahr bestens unterstützen. Ab Februar können Sie aktiv an unserer neuen exklusiven DTPS Initiative "Tourmorrow. Die Zukunft im Blick. Dein Reisebüro" teilnehmen. Hierzu bieten wir Ihnen ebenfalls relevante und informative Schulungen an.

Webinare zu den diversen Technikthemen rund um panama 360 Grad finden Sie ebenfalls wieder in unserer Broschüre. Unterjährig sind alle aktuellen Termine auch im Extranet zu finden.

Sie sind noch nicht sicher, welches Seminar für Sie passend ist? Vor allem möchten Sie einen kurzen Eindruck zu den Webinarinhalten und den TrainerInnen bekommen? Diese TrainerInnen haben extra für unseren DTPS Verbund kurze Videosequenzen gedreht, in denen sie die Schwerpunkte ihrer Webinare für Sie vorstellen – seien Sie gespannt.

Überzeugt? Dann melden Sie sich gleich hier an – wir freuen uns auf Sie!

Ihr DTPS-Team



**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 2022/23 wieder intensiv durch spannende Workshops in Form von Webinaren.

## 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

<b>Termine</b>	23.05., 08:00 Uhr 27.06., 08:00 Uhr
<b>Gebühren</b>	kostenfrei
<b>Referent</b>	Andre Lührs

## 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?
- Welche Sachverhalte sind besonders für das GJ 2022/23 von Bedeutung?

## WEBINAR

<b>Termine</b>	25.04., 08:00 Uhr 20.06., 08:00 Uhr
<b>Gebühren</b>	kostenfrei
<b>Referent</b>	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 Familienreisen- oder 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 Luxusreisenmarkt, 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 2023 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 unseren Webinaren DER Hotelreisenprofi und DER Familienreisenprofi 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 ein- und zweitägigen 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 FAMILIENREISEN  
PROFI



DER LUXUSREISEN  
PROFI



DER KREUZFAHRTEN  
PROFI

# DER HOTELREISENPROFI & DER FAMILIENREISENPROFI



**Sabine Kaunzner**

Mit über 25 Jahren Berufserfahrung in der Touristik kam sie 2011 als Trainerin zur DER Touristik Deutschland. Seit drei Jah-

ren 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 von DER Touristik Hotels & Resorts macht Sie im Rahmen unseres exklusiven DTPS Expertenwissen-Programms fit als DER Hotelreisenprofi.

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

Mit ihren vier eigenen Hotelmarken Sentido, Calimera, COOEE und Playitas bieten die DER Touristik Hotels & Resorts Hotels für alle Zielgruppen an und ist im kommenden Sommer 2023 mit rund 70 Hotels in den wichtigen Urlaubsdestinationen vertreten. Nach erfolgreicher Teilnahme sind Sie bestens vorbereitet, als Hotelreisenprofi Ihren Kunden die schönsten Reiseerlebnisse zu schaffen.

## INHALTE DES WEBINARS:

- DER Touristik Hotels & Resorts – Überblick über die Hotelmarken und ihre Zielgruppen
- Auf einen Blick: was ist neu, was ist wichtig?
- Erfolgreich im Verkaufsgespräch: bedarfsgerechte Tipps für Ihre individuelle Kundenberatung
- Qualität im dauerhaften Fokus für zufriedene Kunden
- Nachhaltigkeit: Entwicklung in den Hotels der DER Touristik Hotels & Resorts



DER HOTELREISEN  
PROFI



DER FAMILIENREISEN  
PROFI



Melden Sie sich hier an  
(Extranet/Weiterbildung/Übersicht  
& Anmeldung). Stöbern Sie auch  
gerne in unseren weiteren  
Seminarthemen im Extranet.



## WEBINAR

<b>Termine</b>	13.04., 09:30 Uhr
<b>Dauer</b>	60 Min.
<b>Gebühren</b>	kostenfrei
<b>Referentin</b>	Sabine Kaunzner

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



# DER KREUZFARTENPROFI



## 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

Laut der aktuellen FUR Reiseanalyse können sich 20% der Deutschen innerhalb der nächsten 3 Jahre gut bis sehr gut vorstellen, eine Hochseekreuzfahrt zu unternehmen. Ausgehend von rund 70 Mio. erwachsenen Einwohnern sprechen wir also von ca. 14 Mio. potenziellen Kunden! Daraus ergeben sich für Sie große Chancen, an diesem umsatzstarken und nach wie vor wachsenden Bereich der Touristikbranche teilzuhaben. Über 30 Hochsee-Reedereien mit mehr als 200 Schiffen sind für den deutschen Markt relevant.

Claudia Grimm kennt nicht nur das Reisebürogeschäft von der Pike auf, sie bringt – nach 6 Jahren Kreuzfahrtverkauf bei Hapag-Lloyd und

11 Jahren im Vertrieb internationaler Reedereien – auch eine Menge Insider-Wissen mit. Dieses gibt sie im Rahmen unserer Kreuzfahrt-Trainings gerne an Sie weiter.

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 Ihren Kunden genau das richtige ist und wie Sie es überzeugend verkaufen.

An einem 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.





# DER KREUZFAHRTENPROFI

## „Lust auf Fluss – erfolgreich Flusskreuzfahrten verkaufen“

Ob Donau, Douro, Rhein, Rhone oder einer der anderen vielen Flüsse weltweit – eine Kreuzfahrt auf dem Fluss bietet den Gästen ein ständig wechselndes Landschaftskino im Slow-Motion-Modus und ermöglicht es, einzigartige Regionen und Kulturen auf eine sehr komfortable Art und Weise kennenzulernen.

Sie werden überrascht sein, für welche unterschiedlichen Zielgruppen eine Flusskreuzfahrt attraktiv ist und welche Vielfalt die Schiffe bieten.

Lernen Sie, welche Vorteile diese ganz besondere Reiseform bietet und inspirieren Sie Ihre Kunden künftig aktiv zu einem solch entschleunigtem Kreuzfahrt-Erlebnis.

Diese digitale Schulung ist ein Mix aus intensivem Verkaufstraining und einer Präsentation von A-ROSA.



**Melden Sie sich hier an (Extranet/Weiterbildung/Übersicht & Anmeldung). Stöbern Sie auch gerne in unseren weiteren Seminarthemen im Extranet.**

## INHALTE DES SEMINARS:

- Welche Mehrwerte bietet Ihnen und Ihren Kunden eine Flusskreuzfahrt?
- Welche Zielgruppen sind für diese entspannte Reiseform besonders geeignet?
- Individuelle Kundenansprachen entwickeln, die Ihnen den aktiven Verkauf von Flusskreuzfahrten erleichtern
- Neueste Produktinformationen und Verkaufstipps von Insidern von A-Rosa und Nicko Cruises



## WEBINAR

<b>Termine</b>	29.03., 09:30 Uhr
<b>Gebühren</b>	79,- € zzgl. MwSt.
<b>Referentin</b>	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 Hochwert im Seminar und vor allem am Counter. Er wird und wurde ge-

bucht, 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.

Am ersten Seminartag werden Experten von renommierten und ausgewählten Partnern wie DERTOUR deluxe, Chamaeleon, Hapag Lloyd Cruises und Windrose, ihre exklusiven Produkte vorstellen. Sie werden wertvolle Tipps erhalten, um bei Ihrer Beratung optimal zu überzeugen.

Helge Oelmann wird Ihnen am zweiten 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.

Sie haben bereits Erfahrung im Luxusreisensegment oder haben unsere Schulung bereits im vergangenen Jahr 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?

**DER**TOUR  
DELUXE



**Chamäleon**  
DIE REISE IHRES LEBENS.

**WINDROSE**  
FINEST TRAVEL



DER LUXUSREISEN  
PROFI



## SEMINARNUMMER 15

<b>Termine</b>	15.–16.05., Köln
<b>Gebühren</b>	99,- € * exkl. Übernachtung
<b>Referent</b>	Helge Oelmann

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

# DER KREUZFAHRTENPROFI

## „Aktiv Kreuzfahrten verkaufen – kein Problem!“

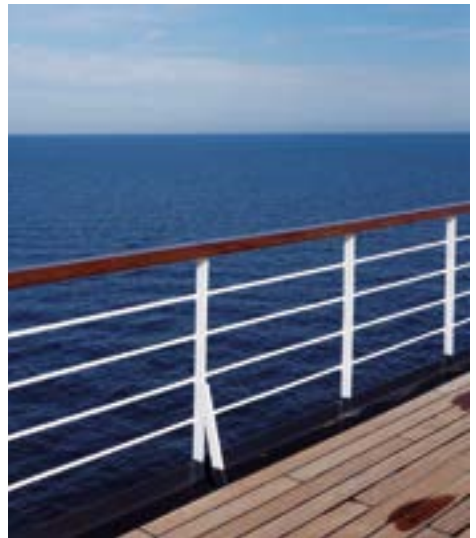
Dies ist das passende Seminar für alle Seereiseanfänger und Wiedereinsteiger, die das Kreuzfahrtgeschäft künftig aktiver angehen und nicht mehr länger anderen „Spezialisten“ überlassen wollen.

Die Vielfalt der Angebote ist immens und reicht von klassischen Kreuzfahrten auf traditionellen Schiffen über Seereisen auf Megaliniern 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 die für den deutschen Markt wichtigen Hochsee-Reedereien, ihre Schiffe und Alleinstellungsmerkmale
- 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 digital von Vertretern unserer präferierten Partnerreedereien wie z.B. von AIDA, NCL, MSC



Melden Sie sich hier an  
(Extranet/Weiterbildung/Übersicht  
& Anmeldung). Stöbern Sie auch  
gerne in unseren weiteren  
Seminarthemen im Extranet.

### SEMINAR

Termine	10.05. + 11.05., Köln
Gebühren	99,- € zzgl. MwSt. (exklusive 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.

## „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 beschermen 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 digital von Vertretern unserer präferierten Partnerreedereien wie Cunard, Plantours und HLC



**Melden Sie sich hier an (Extranet/Weiterbildung/Übersicht & Anmeldung). Stöbern Sie auch gerne in unseren weiteren Seminarthemen im Extranet.**

### SEMINAR

<b>Termine</b>	13.09. + 14.09., Köln
<b>Gebühren</b>	99,- € zzgl. MwSt. (exklusive Übernachtung)
<b>Referentin</b>	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.

# VERKAUFSFÖRDERUNG



## 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.

## Begrüßung und Bedarfsermittlung

Dieses Seminar rückt exakt Ihre Bedürfnisse in den Mittelpunkt egal ob Sie Berufseinsteiger sind oder „alter Hase“, der seine Techniken einfach einmal auffrischen möchte.

Claudia Grimm vermittelt Ihnen das Wissen und Können, um Ihren Kunden emotionale und kaufwirksame Gesprächserlebnisse zu verschaffen. Sie werden nach diesem Webinar - bestehend aus zwei Modulen - selbstverständlich in der Lage sein, eine vertrauensvolle Kundenbeziehung aufzubauen, sich mental auf den erfolgreichen Verkauf zu „programmieren“, durch eine spezielle Fragetechnik in kurzer Zeit die wesentlichen Wünsche des Gesprächspartners zu erfahren, um dann noch gezielter und sicherer das passende Angebot zu machen und einen Abschluss zu erzielen.

Nach wie vor ist die perfekte Begrüßung und die optimale Bedarfsermittlung die Basis für jedes erfolgreiche Reisebüroteam. Wir bieten Ihnen dieses Webinar an zwei Vormittagen digital an, so dass Sie auch mit mehreren Personen aus Ihrem Team teilnehmen können ohne einen ganzen Tag im Büro zu fehlen und lange Wege auf sich zu nehmen.

## INHALTE DES SEMINARS:

- Der erste Eindruck
- Positiver Beziehungsaufbau mit den Interessenten
- Die mentale Kraft positiv im Verkaufsgespräch nutzen
- Die Bedarfsanalyse
- Zielführende Fragetechniken, um die Motive/Bedürfnisse der Interessenten herauszufinden
- Aktives Zuhören
- Praktische Übungen zur Festigung der Theorie

## WEBINAR

### Seminar: 2x 3,5 Stunden

**Termine** 30.03., vormittags  
04.04., vormittags

**Dauer** jeweils 3,5 Std.

**Gebühren** 129,- EUR zzgl. MwSt.  
(einmalig)

**Referentin** Claudia Grimm

## Einwandbehandlung und Sicherheit beim Verkaufsabschluss

Sicher kommt es Ihnen oft so vor, als hätten Sie von Ihren Kunden ausschließlich „ja, aber“ oder „was ist, wenn“ während Ihrer Beratung gehört. Oftmals sind die vermeintlichen Einwände nur ein Vorwand, um sich nicht entscheiden zu müssen. Wie Sie den Unterschied zwischen Einwand und Vorwand erkennen, erfahren Sie in diesem Seminar mit Claudia Grimm. Sie erhalten Hintergrundinformationen zur Entstehung von Widerständen und Argumentationstechniken zu den häufigsten Einwänden im täglichen Geschäft. Sie erkennen, wann der richtige Zeitpunkt für die Abschlussfrage ist und erarbeiten passende Formulierungen, um den Verkauf proaktiv zu steuern und sich nicht von Einwänden oder Vorwänden aus dem Konzept bringen zu lassen.

### INHALTE DES SEMINARS:

- Der Unterschied zwischen einem Einwand und einem Vorwand
- Den Einwand als Chance für den Verkaufsabschluss nutzen
- Erfolgreich zum Verkaufsabschluss
- Hilfreiche Formulierungen, um die Abschlussquote zu erhöhen
- Praktische Übungen zur Festigung der Theorie

### SEMINAR

<b>Termine</b>	24.05.
<b>Dauer</b>	eintägiges Seminar
<b>Gebühren</b>	129,- EUR zzgl. MwSt.
<b>Referentin</b>	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.



# 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 Restart-Themen, aber auch eine große Auswahl an verschiedenen Länder-Podcasts, sind für Sie online jederzeit abrufbar. Hören Sie mal rein...!

## 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](http://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](http://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](mailto: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>

# 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

<b>Termine</b>	auf Anfrage
<b>Gebühren</b>	19,- € 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 vollumfassende Lösung mit kompletter Finanzbuchhaltung. Vormittags erlernen Sie den automatischen Import der Verkaufs- und Bankbelege, den Import der Provisionsabrechnungen und die Abstimmung von Veranstalter- und Kundenzahlungen. Der Nachmittagsteil der Schulung behandelt den Bereich der Finanzbuchhaltung, die GuV und BWA Statistiken und die Berichterstellung an das Finanzamt (ELSTER und IDEA).

### BACKOFFICE:

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

### WEBINAR

<b>Termine</b>	auf Anfrage (im Hause BOSYS in Hamburg)
<b>Gebühren</b>	300,- € 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 reiserrelevante 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



**Melden Sie sich hier an (Extranet/Weiterbildung/Übersicht & Anmeldung).**  
**Stöbern Sie auch gerne in unseren weiteren Seminarthemen im Extranet.**

Bitte beachten Sie, dass zur Durchführung des Webinars eine Mindestteilnehmerzahl erforderlich ist. Im Falle eines No-shows fallen 19,- EUR Gebühren an.

## panama Webinare

DTPS-TV  
in Ihrem  
Extranet.

Es handelt sich hier um die „Web-Seminare“, die zu festgelegten Terminen abgehalten werden und bei denen es zu einer interaktiven Kommunikation zwischen dem Vortragenden und den Teilnehmenden kommt. Die Erläuterungen des Vortragenden zu dem am Bildschirm Gezeigten werden parallel per Telefon oder Internet-Telefonie übertragen. Rechtzeitig vor Beginn des Webinars erhalten Sie eine E-Mail-Einladung mit einem Link, der Sie auf die Webinar-Plattform bringt.

Wir erweitern unser Angebot an Webinaren im Laufe des Jahres stetig. Aktuelle Termine finden Sie im Extranet.

 pSCHULUNGEN

## WEBINARE

Anbieter	Thema	Dauer	Termine
DTPS Helpdesk	panama Basis und Premium	90 Min.	monatlich 2 Termine, siehe Extranet
DTPS Helpdesk	panama - UI:Office	60 Min.	monatlich 1 Termin, siehe Extranet
DTPS Helpdesk	Das DTPS Online-Reisebüro Einführung	90 Min.	siehe Extranet
Pro Fewo	Exklusives Webinar	60 Min.	07.02., 10 Uhr
Paxconnect	Regelmäßige Termine für Webinare zum Thema Travellers Lounge finden Sie auf der Website <a href="http://www.paxconnect.de">www.paxconnect.de</a> -> Webinare. Die Webinare beinhalten u. a. Vorstellung der pax Lounge, Anwendungen der pax Lounge sowie Integration in den Reisebüroprozess.		
Amadeus und Sabre	Verschiedene Termine der CRS/ GDS-Systemanbieter	versch.	Webinare buchen unter: <a href="https://servicehub.amadeus.com/group/germany/training">https://servicehub.amadeus.com/group/germany/training</a> Sabre – auf Anfrage



**Melden Sie sich hier an (Extranet/Weiterbildung/Übersicht & Anmeldung).**  
**Stöbern Sie auch gerne in unseren weiteren Seminarthemen im Extranet.**

Bitte beachten Sie, dass zur Durchführung des Webinars eine Mindestteilnehmerzahl erforderlich ist. Im Falle eines No-shows fallen 19,- EUR Gebühren an.

# SOCIAL MEDIA



## **Kathrin Horstmann**

Die studierte Betriebswirtin und Social Media Managerin hat seit 22 Jahren Erfahrung im touristischen Vertrieb, im Reisebüro und bei Reiseveranstaltern sowie der Hotellerie. Sie berät Selbstständige und Unternehmen bei ihrem Social Media Auftritt. Dabei konzentriert sie sich in erster Linie auf die Plattform Instagram. In ihren Workshops und Intensiv-Coachings hilft

sie der Reisebranche, authentisch Kunden über Instagram zu gewinnen und vor allem Spaß und Sicherheit im Umgang mit digitalem Marketing zu bekommen.

Es ist ihr eine Herzensangelegenheit, dass jeder Teilnehmer ihrer Workshops mit seinen Herausforderungen abgeholt wird und im Anschluss einen Fahrplan an der Hand hat, mit dem er problemlos ins Handeln kommen kann.

## **Keine Angst vor Instagram – Warum sich soziale Medien lohnen**

Sie denken oft „Irgendwie weiß ich, dass Instagram wichtig ist. Aber ich habe keine Ahnung davon. Warum sollte ich mich darauf einlassen?“

Erfahren Sie in unseren Webinaren mit Kathrin Horstmann welchen Nutzen und welche Vorteile Social Media Ihnen als Reisebüro bringt.

Vielleicht gehören Sie zu der Generation, die nicht mit sozialen Medien groß geworden ist und haben Berührungängste? Unsere Trainerin Kathrin Horstmann weiß aus eigener Erfahrung, dass man den Umgang mit sozialen Medien ganz einfach mit der richtigen Unterstützung praktizieren und effektiv nutzen kann.

Unser Basiswebinar ist dann für Sie als Einstieg in die sozialen Medien genau richtig.

Auch für diejenigen unter Ihnen, die bereits aktive Nutzer von Instagram oder Facebook sind, bieten wir die passenden Webinare an. Sie erfahren wie Sie Content erstellen, der verkauft, wie Sie mit den richtigen Reels Emotionen wecken oder wie Sie ohne grafische Vorkenntnisse Grafiken in Ihre Beiträge integrieren.



## Social Media Marketing – Warum es so wichtig ist!

### Basis Seminar: 2x 1 Stunde

„Social Media Marketing ist mir zu viel Aufwand. Da habe ich keine Zeit für. Ich hab's ja probiert, aber nennenswerte Ergebnisse sind dabei nicht rausgesprungen. Warum sollte ich mich als Reisebüro dann damit beschäftigen? Was habe ich denn davon?“

Viele Reisebüros geben frühzeitig mit Social Media Marketing auf oder fangen gar nicht erst an, weil sie den Sinn oder Mehrwert für ihr Unternehmen nicht erkennen. Warum also Zeit investieren, wenn sie keine Ergebnisse sehen? Und bevor die meisten sich weiter mit dem Thema beschäftigen, hören sie auf oder teilen sporadisch mal einen Beitrag. Um überhaupt mit Social Media Marketing zu beginnen und in die Sichtbarkeit über diese Medien zu kommen, müssen wir uns mit ein paar Grundlagen auseinandersetzen. Die Zeiten haben sich zweifelsfrei geändert, und wir alle müssen uns bewusst machen, dass wir selbst nur etwas verändern können, wenn wir ein Stückweit von alten Mustern loslassen. Social Media ist Veränderung – Social Media kann man lernen.

In diesem 2x einstündigen Basis-Webinar machen wir uns gemeinsam auf den Weg in die Social Media Welt von Facebook und Instagram, um



**Melden Sie sich hier an (Extranet/Weiterbildung/Übersicht & Anmeldung). Stöbern Sie auch gerne in unseren weiteren Seminarthemen im Extranet.**

das gewünschte Ziel zu erreichen. „Das schönste Haus kann nicht bezogen werden, wenn das Fundament nicht steht.“ Genauso ist es auch im Social Media Marketing.

### INHALTE DES WEBINARS:

- Warum Social Media? Abgrenzung der unterschiedlichen Kanäle
- SEO auf Social Media – so wird man gefunden
- Optimierung des Insta-Profiles
- Kundenreise auf Social Media
- Zielgruppenansprache: So holt man Kunden ab
- Positionierung
- Das macht Sie aus: Verkörperung Ihrer Marke
- Definierung Ihres Ziels

**Basis-  
Seminar für  
Einsteiger**



### WEBINAR

#### Basis Seminar: 2x 1 Stunde

##### Termine

Teil 1: 28.02., 10:00 Uhr

Teil 2: 02.03., 10:00 Uhr

##### Dauer

jeweils 60 Minuten

##### Gebühren

89,- EUR zzgl. MwSt. (einmalig)

##### Referentin

Kathrin Horstmann

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



# CONTENT IS KING – CONTENT, DER VERKAUFT

**„Why oh why: bucht denn keiner, obwohl ich regelmäßig auf Social Media poste?“**

Man postet und postet, aber nichts passiert. Langsam gehen die Ideen aus, und man fragt sich, was dieser Zeitaufwand bringen soll, wenn doch keiner bucht.

Wenn Sie diese Gedanken kennen und Ihr Ziel ist über Instagram & Facebook Kunden zu gewinnen, dann ist dieses Webinar genau richtig für Sie.

Planlose Beiträge, die zu keinem Ergebnis führen – in den meisten Fällen geschieht dies durch eine fehlende Contentstrategie.

Content, der verkauft. Wie genial klingt das? Dafür darf man sich ein paar smarte Strategietipps aneignen, die den Account ins Rollen bringen und zu Käufen führen. Sind wir ehrlich: Social Media macht erst dann Spaß, wenn wir Ergebnisse sehen.

In diesem Webinar lernt man, wie Beiträge erstellt werden, die Sinn machen und dazu noch effektiv sind.

## INHALTE DES WEBINARS:

- Content-Säulen definieren
- Sog erstellen durch kundenorientierte Beiträge
- Setzen von Hashtags
- Content-Ideen
- Redaktionsplan erstellen
- Formate entwickeln

Webinar für  
bereits aktive  
Nutzer auf  
Instagram



**Melden Sie sich hier an (Extranet/Weiterbildung/Übersicht & Anmeldung). Stöbern Sie auch gerne in unseren weiteren Seminarthemen im Extranet.**

## WEBINAR

<b>Termine</b>	14.03., 10:00 Uhr
<b>Dauer</b>	60 Minuten
<b>Gebühren</b>	49,- € zzgl. MwSt.
<b>Referentin</b>	Kathrin Horstmann

Bitte beachten Sie, dass zur Durchführung des Webinars eine Mindestteilnehmerzahl erforderlich ist. Im Falle eines No-shows fallen die kompletten Webinargebühren an.

# EMOTIONEN AUF DIE BÜHNE – SICHTBAR WERDEN DURCH REELS

**Wie kann man mehr Bilder im Kopf der Zielgruppe kreieren als durch bewegte Bilder? Wie kann man das Gefühl einer Seminar- oder Urlaubsreise besser transportieren als durch Videos?**

Die schönste Branche der Welt – Menschen, die wieder fühlen und erleben wollen. Wir dürfen wieder Sehnsüchte wecken. Reels sind sowohl bei Facebook als auch bei Instagram ein wertvolles Tool, um genau diese Emotionen zu transportieren. Dafür braucht es nicht mehr als das Handy und das Know-How der Reels-Funktion in der Instagram- oder Facebook App und für die Profis ein paar (kostenlose) Tool-Tipps, mit denen Reels noch mehr WOW-Effekte kreieren.

In diesem Webinar erfahren Sie anhand der Instagram App, wie Reels erstellt und einfache, aber sehr wirksame Effekte erzielt werden können, wie Texte eingefügt und Seminarreisen- oder Urlaubsvideos für diese Funktion eingesetzt werden können. Reels eignen sich auch hervorragend, um die eigene Marke zu stärken und Einblicke hinter die Kulissen zu geben.



**Melden Sie sich hier an (Extranet/Weiterbildung/Übersicht & Anmeldung). Stöbern Sie auch gerne in unseren weiteren Seminarthemen im Extranet.**

## INHALTE DES WEBINARS:

- Grundlagen der Reels-Funktion
- Erstellen eines Reels
- Effekte
- Tool-Tipps zur Erweiterung des Wow-Effekts
- Schneiden von Videosequenzen
- Reels-Ideen
- Nicht für Einsteiger, die noch keinen Account haben

**Webinar für  
bereits aktive  
Nutzer auf  
Instagram**



## WEBINAR

<b>Termine</b>	21.03., 10:00 Uhr
<b>Dauer</b>	60 Minuten
<b>Gebühren</b>	49,- € zzgl. MwSt.
<b>Referentin</b>	Kathrin Horstmann

Bitte beachten Sie, dass zur Durchführung des Webinars eine Mindestteilnehmerzahl erforderlich ist. Im Falle eines No-shows fallen die kompletten Webinargebühren an.

# EINZIGARTIGE SOCIAL MEDIA BEITRÄGE GRAFISCH SELBST KREIEREN

Keine Vor-  
kenntnisse  
notwendig!

Warum kauft man Nivea-Produkte? Oder vielmehr: Woran denkt man bei Nivea? „Nivea“ assoziieren wir sofort mit Blau und Weiß und der unvergleichlichen Schrift. Es kriert sofort ein Bild in unseren Köpfen. Branding ist mehr als eine Farbe oder ein Schriftzug. Branding ist ein Aushängeschild – das wofür man mit seinem Unternehmen steht und womit man wieder erkannt und identifiziert werden will. Egal, ob als Personen- oder Unternehmensmarke.

Menschen lieben Ästhetik und einen roten Faden, der sich auch im Branding widerspiegeln darf. Sie möchten selber einzigartige Social Media Beiträge kreieren und dabei kein Geld in eine teure Agentur investieren? Sie möchten als Brand wahrgenommen werden und einen Wiedererkennungswert hervorrufen? Sie möchten durch Ihr Branding zusätzlich Emotionen wecken?

In diesem Webinar erfahren Sie mit dem kostenlosen Grafiktool Canva (ich empfehle die Pro-Version für 119 Euro im Jahr) auch ohne grafische Vorkenntnisse Social Media Beiträge selbst zu kreieren, ein Logo in Fotos zu integrieren und anhand eigener Brandingfarben einen Wiedererkennungswert zu schaffen. In diesem Webinar lernen Sie Beiträge zu erstellen. Jedoch können wir KEINE individuellen Brandings aufbauen... Let's create magic!



**Melden Sie sich hier an (Extranet/Weiterbildung/Übersicht & Anmeldung). Stöbern Sie auch gerne in unseren weiteren Seminarthemen im Extranet.**

## INHALTE DES WEBINARS:

- Grundfunktionen des Tools „Canva“
- Vorteile Pro-Version Vgl. kostenlose Version
- Rechtliches für Nutzung externer Bilder
- Vorlagen nutzen
- Markenstil mit Farben und Schriftarten finden
- Eigene Bilder in Branding integrieren
- Mock-Ups verwenden
- Hintergründe entfernen
- Kreationen für Social Media speichern und verwenden
- Tipps, Tricks und Hacks



## WEBINAR

<b>Termine</b>	04.04., 10:00 Uhr
<b>Dauer</b>	60 Minuten
<b>Gebühren</b>	49,- € zzgl. MwSt.
<b>Referentin</b>	Kathrin Horstmann

Bitte beachten Sie, dass zur Durchführung des Webinars eine Mindestteilnehmerzahl erforderlich ist. Im Falle eines No-shows fallen die kompletten Webinargebühren 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

---

<b>Termine</b>	14.03.
<b>Dauer</b>	eintägiges Seminar
<b>Gebühren</b>	79,- EUR zzgl. MwSt.
<b>Referentin</b>	Simone Kohl

---

## 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. Eine vorherige Teilnahme am Live-Seminar ist empfehlenswert.

### INHALTE DES SEMINARS:

---

- Diskussionsrunde mit Fragen und Antworten sowie Beispielen aus der Praxis



### WEBINAR

---

<b>Termine</b>	19.04., 17:30 Uhr
<b>Dauer</b>	Webinar, 60 Minuten
<b>Gebühren</b>	kostenfrei
<b>Referentin</b>	Simone Kohl

---

# 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

<b>Termine</b>	25.04., 08:30 Uhr
<b>Dauer</b>	60 Minuten
<b>Gebühren</b>	kostenfrei

### WEBINAR

<b>Termine</b>	14.09., 14:00 Uhr
<b>Dauer</b>	60 Minuten
<b>Gebühren</b>	kostenfrei

# ERGO

Reiseversicherung



# TEILNAHMEBEDINGUNGEN

## **Anmeldung:**

Die Anmeldung muss schriftlich per Mail oder Fax mit dem vorbereiteten Anmeldeformular vor Seminarbeginn erfolgen. Sie können sich auch direkt über das Extranet unter der Rubrik Seminare anmelden. Anmeldungen werden nach Eingang berücksichtigt. Sie erhalten eine schriftliche Bestätigung.

## **Stornobedingungen:**

Bei Stornierung bis zwei Wochen vor Schulungs-termin 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 Seminarkalender aufgeführten Seminare/Schulungen gelten die Teilnahmebedingungen des jeweiligen Veranstalters.



**Kontakt:**

DER Touristik Partner-Service GmbH & Co.KG

Humboldtstr. 140

51149 Köln

t: +49 2203 - 42 2367 / 2362

f: +49 2203 - 42 2366

[dtps-info@dertouristik.com](mailto:dtps-info@dertouristik.com)