

Schulungsprogramm

2018

Jetzt
anmelden!



Freuen Sie sich auf über 3.000 Seminarplätze für alle Zielgruppen von Azubi, über erfahrene Verkäufer bis hin zum Büroleiter und Geschäftsführer. Wir bieten Ihnen Seminare u.a. zu diesen Themen:

- Verkaufsrhetorik
- Bedarfsermittlung 2.0 für Experten
- Servicegebühren jetzt!
- Alltagsmanagement
- Social Media Bootcamp
- EU-Pauschalreiserichtlinie

uvm.

Für Ihre Anmeldung benötigen Sie lediglich Ihre QTA Nr. und die PLZ Ihres Reisebüros.

Für Fragen steht Ihnen das QTA Schulungsteam auch gern unter info@qta-schulungen.de zur Verfügung.

Nutzen Sie die Chance und melden Sie sich gleich an:

www.qta-schulungen.de

QTA Schulungen 2018



Ferdinand Benz: Reden Sie viel oder überzeugen Sie schon
– Verkaufsrhetorik für Reiseverkäufer/-innen

- Die Phasen des inneren Entscheidungsprozesses des Kunden während des Verkaufsgesprächs
- Warum langes Reden des Verkäufers, es dem Kunden schwer macht zu buchen
- Warum drei Argumente ausreichen, um die Buchungsentscheidung auszulösen
- Mit wenigen gezielten Fragen herausfinden, welches die richtigen Argumente sind
- Verkaufsargumente auf den Punkt formulieren und emotional zur Wirkung bringen
- Der emotionale Vorabschluss, mit dem Sie bereits nach der Bedarfsanalyse sicherstellen können, dass der Kunde bucht
- Wie Sie Kundeneinwände nutzen, um abzuschließen

Harald Sontowski / Frieder Krauß:

Der Wert der wertvollen MehrWerte – Hochwertig + Verkaufen

- Schritt 1 widmet sich dem Potential der Luxusreisen. Mit über 35 % Wachstum zählt das Premiumsegment zu den ertragreichsten Sparten. Die Teilnehmer identifizieren das Potential der Produkte und der Kunden
- In Schritt 2 lernen die Teilnehmer über inspirierende Kommunikationsmethoden „MehrWerte“ in Verkaufsgespräche zu integrieren und die Kunden für ein wertvolleres Reisen zu begeistern.
- Mehr Urlaubswert für die Kunden, führt Schritt für Schritt zu mehr Ertrag!



René Morawetz: Der Start in den Reiseverkauf für Azubis und Umschüler

- Was ist das Ziel deiner einzigartigen Dienstleistung?
- Welche Wettbewerber haben wir in den stationären Reisebüros und wie schaffen wir es besser zu sein?
- Wie steigst du durch die „neue“ Bedarfsermittlung mit deinem Kunden schon während des Verkaufsgesprächs in seinen Urlaubsfilm ein?
- Was brauchst du, um ganz leicht die Abschlussfrage stellen zu können?
- Wie machen wir unsere Kunden glücklich?

René Morawetz: Dein Reisebüro begeistert

- Was sind Ziel und Inhalt des Service 2.0?
- Wie zauberst du mit deiner Sprache Bilder, Töne, Geruch und Geschmack und schaffst eine Wohlfühl- und Urlaubsatmosphäre?
- Wie erreichst du bei deinem Kunden das Gefühl des Willkommens und der Sicherheit?
- Wie ermittelst du alle Kundenwünsche?
- Wie empfiehlst du ein konkretes, zum Wunsch passendes Angebot?

Viele Inhalte aus dem Seminar „Dein Reisebüro für die Zukunft“ – perfekt zur Auffrischung!

QTA Schulungen 2018



René Morawetz: Die neue Bedarfsermittlung 2.0 – Zukunft ist Vergangenheit – Das Training
Jetzt wird's praktisch! Du trainierst die Bedarfsermittlung 2.0 gemeinsam in unterschiedlichen Teams. Dieses Training ist DAS Master-Seminar für zukunftsorientierte Reisebüros, die ganz sicher sein wollen, ihren Kunden nachhaltig zu begeistern. So ist es für dich im Anschluss sehr einfach bei deinem Kunden das gute Gefühl zu geben: „Du verstehst mich!“
Du verbesserst deine bereits vorhandenen Fähigkeiten und vertiefst dein bekanntes Produkt-Wissen.

René Morawetz: Videocoach – Bedarfsermittlung 2.0 für Experten

Jetzt wird's lustig und praktisch:

- Ungeahnte Möglichkeiten der Weiterbildung und sehr gute Ergebnisse für dein Verkaufsgespräch!
- Wir machen einen Film von deiner Bedarfsermittlung 2.0
- Viele Übungen und Tipps zur Verbesserung von Fragen und Wortwahl
- Stärken noch besser einsetzen

René Morawetz: Servicegebühren jetzt! Prozesse im Reisebüro optimieren

- Mit deutlich weniger Aufwand den Kunden begeistern
- Ordnung und klarere Strukturen
- Die richtige Nutzung verkaufsunterstützender Technik
- Tipps für Wording und Auftreten
- Weitere Themen: Papierloses Reisebüro durch Cloud, Unterschriftenpad, mehr Verbindlichkeiten durch Termine, Optionen nur auf Kundenwunsch ...

Frieder Krauß: Social Media Bootcamp – Verbessern Sie Ihren Auftritt im Netz

- Die kleine Textwerkstatt
- welche Messenger lassen sich wofür zeiteffizient und gewinnbringend einsetzen?
- welche visuellen Medien können wofür eingesetzt werden?
- welche Bewertungsdienste und andere Services im Kontext sozialer Medien bringen mich in der Kundengunst nach vorne?
- Welche aktuellen Trends lohnt es sich, im Auge zu behalten?



QTA Schulungen 2018



Prof. Dr. Ansgar Staudinger: Keine Angst vor dem Pauschalreiserecht

Überblick zu den kommenden Regelungen im Vertrieb:

- Welche Informationspflichten sind in welcher Form dem Kunden gegenüber bei Buchungen im Reisebüro oder mittels einer Homepage zu beachten?
- Wann droht dem Vermittler eine Verantwortlichkeit wie ein Veranstalter?
- Was hat es mit der neuen Kategorie der verbundenen Reiseleistung auf sich?
- Wann brauche ich als Reisebüro eine eigene Kundengeldabsicherung?

Anmeldung und Termine unter www.eu-pauschalreiserichtlinie.de

André Kellermann: Machen Sie das neue Reiserecht zur „leichten Kost für Ihren Kunden“

- Innere Haltung: Welche Wirkung hat meine Einstellung zur Richtlinie auf mein Verhalten bzw. meine Wortwahl?
- Wie schaffe ich es die Neuerungen positiv und kundengerecht zu kommunizieren?
- Emotionale Aspekte des Verkaufs?
- Kundenbindung . Einwandbehandlung . Nutzenargumentation
- Aspekte der Neurowissenschaften in Bezug auf Kaufentscheidungen
- Wahrung der Rolle als Entscheidungsbegleiter (im Gegensatz zum Verkäufer)



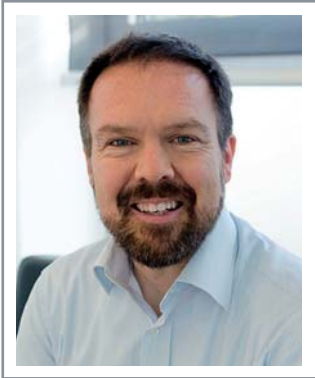
Helge Oelmann: Was „Kunden dauerhaft binden“ unverzichtbar macht

- Mangelnde Wertschätzung als Grund für Reisebürowechsel
 - Verschiedene Aspekte der Kundenbindung
 - Anregungen für eine dauerhafte und stabile Kundenbeziehung
 - Wann und wie führt ein Anruf zu kurz- bis mittelfristigen Buchungen?
- Ziel des Seminars ist es, einen einmal gewonnen Kunden nie mehr zu verlieren.

Helge Oelmann: Das richtige Wort zur richtigen Zeit! – Was Schlagfertigkeit unverzichtbar macht

- Wie begegnet man falschen Erwartungen und Vorwürfen?
- Wie unterscheidet man Sache und Person?
- konkrete Techniken und Formulierungen, wie man seinem Gegenüber spontan, klar, konkret, freundlich und verbindlich, seinen Standpunkt vermitteln kann
- konfliktlösende Sprache und Techniken für einen positiven Sprachaufbau

QTA Schulungen 2018



Paolo Seyfarth: Effizientes Zeit- und Stressmanagement „Alltagsmanagement“

- individuelles Zeitmanagement
- kollektives Zeitmanagement (die Abstimmung mit anderen)
- Hilfestellungen zu Selbstorganisation, Priorisierung und Planung
- Input zur Optimierung der Zusammenarbeit

Tim Mithoefer: Betriebswirtschaftliche Unterstützung und Professionalisierung von Reisebüroinhabern und -geschäftsführern

- Die betriebswirtschaftlichen Abläufe und Funktionen eines Unternehmens
- Wie man Mitarbeiter und Kollegen auf verständliche und pragmatische Weise in die kaufmännischen Zusammenhänge einbeziehen kann
- einfache Benchmarks sowie die Führung durch die Mitarbeiterdeckungsbeitragsrechnung
- Tipps und Hinweise zum Umgang mit Banken und Steuerberatern



Thomas Wiedemann: Führen in herausfordernden Situationen I und II

- Grundlagen
- Vom Problem zur Lösung
- Veränderungen erfolgreich gestalten
- Souveräner Umgang mit Widerständen
- Welches sind meine Zeit- und Energiediebe und wie kann ich meine Stressoren reduzieren?
- Wie gehe ich mit „Klimastörungen“ um?
- Mitarbeitergespräche

Oliver Grimsehl: Führungswerkstatt und Coaching

Ohne Kommunikation keine Führung – ohne vertieftes Wissen über Kommunikation und deren Spielregeln keine gute Führung!

In der Führungswerkstatt wird Herr Grimsehl die Grundlagen konstruktiver und gewaltfreier Kommunikation vorstellen. Dieses bietet ein gutes Fundament, um in der anschließenden Arbeitsrunde Ihre ganz persönlichen Erfahrungen des Führungsalltags vorzustellen und zu bearbeiten.

Die Seminargruppe profitiert durch Beispiele, die aus der eigenen Führungspraxis kommen und durch vertieftes Wissen über die „Spielregeln“ der konstruktiven gewaltfreien Kommunikation.



Schulungstermine 2018

	April		Mai		Juni							Juli							Aug.										
	10.	11.	03.	04.	17.	23.	24.	29.	30.	05.	06.	07.	11.	12.	13.	14.	15.	19.	20.	21.	22.	26.	27.	02.	03.	04.	10.	24.	24.
1																	LEJ												HAM
2																							MUC						
3																													
4																													
5						HAM	BER								DTM														
6								LEJ		MUC				BER		DTM													
7	LEJ	DUS							HAM																				
8																				MUC				LEJ					
9			HAJ										HAM											MUC	STR	DTM			
10				MUC																	FRA								
11			STR		BER																							DUS	
12						LEJ												HAM											MUC
13										HAM					STR						DUS								
14												LEJ																	
16																													

	Aug.	31.	Sept.	04.	05.	06.	11.	12.	13.	17.	18.	19.	21.	25.	27.	Okt.	11.	16.	17.	19.	23.	24.	Nov.	06.	07.	08.	12.	20.	21.	22.	23.	29.			
1			DUS																	STR															
2								DUS																	LEJ		HAJ								
3			LEJ														MUC		HAJ								MUC	DUS					HAJ		
4				LEJ												ERL															DUS				
5																																			
6																		HAM								STR									
7																											MUC								
8									HAJ																		FRA								
9										BER	LEJ			FRA																					
10							HAJ																			LEJ									
11																																			
12																																			
13																																			
14	HAM																																		
15			HAJ																															MUC	
16				MUC				LEJ																											

Legende Seminar-Inhalte

1	Ferdinand Benz:	Verkaufsrhetorik für Reiseverkäufer/-innen
2	Frieder Krauß / Harald Sontowski:	Der Wert der wertvollen Mehrwerte
3	René Morawetz:	Der Start in den Reiseverkauf für Azubis und Umschüler
4	René Morawetz:	Dein Reisebüro begeistert – Anleitung zum Glücklichmachen
5	René Morawetz:	Die neue Bedarfsermittlung 2.0 – Zukunft ist Vergangenheit
6	René Morawetz:	Videocoach – Bedarfsermittlung 2.0 für Experten
7	René Morawetz:	Servicegebühren jetzt! Prozesse im Reisebüro optimieren
8	Frieder Krauß:	Social Media Bootcamp – Verbessern Sie Ihren Auftritt im Netz
9	André Kellermann:	Machen Sie das neue Reiserecht zur „leichten Kost für Ihre Kunden“
10	Helge Oelmann:	Was „Kunden dauerhaft binden“ unverzichtbar macht
11	Helge Oelmann:	Das richtige Wort zur richtigen Zeit
12	Paolo Seyfarth:	Effizientes Stress- und Zeitmanagement „Alltagsmanagement“
13	Tim Mithofer:	Reisebüros wirtschaftlich erfolgreich führen
14	Thomas Wiedemann:	Führen in herausfordernden Situationen I
15	Thomas Wiedemann:	Führen in herausfordernden Situationen II
16	Oliver Grimsehl:	Führungswerkstatt und Coaching

BER: Berlin ERL: Erlangen HAM: Hamburg STR: Stuttgart
 DTM: Dortmund FRA: Frankfurt LEJ: Leipzig
 DUS: Düsseldorf HAJ: Hannover MUC: München
 Alle Angaben ohne Gewähr