

Yield-Management
MICE-Online-Marketing
Kreative Angebote
Beschwerdemanagement
Hybride Tagungen
Neukundengewinnung
Tagungsprofessional

seminare

Weiterbildungsseminare
für die Tagungshotellerie

Programm September 2020 - Januar 2021

re|pe|con

akademie

Lernen bleibt ein Erlebnis

Nicht zuletzt die Tagungshotellerie blickt gebangt auf Aussagen, dass durch die Corona-Krise Lernformen zunehmend hybrid werden oder gar komplett virtuell – und das Präsenztraining an Bedeutung verliert. Aber ganz viele Indikatoren deuten darauf hin, dass persönliche Lernformen immer eine ganz andere Wirkung erzielen werden, als es digitale Formate zumindest derzeit schaffen können. Inhalte auch 1:1 in Webinaren transformieren zu können, sagt definitiv nichts über das Erreichen eines Lernziels aus. Bessere Lernerfolge werden durch Gruppendynamik und direkte, unverfälschte Aktion mit dem Trainer erzielt.

Aus diesem Grund präsentieren wir Ihnen mit unserer Herbst/Winter-Broschüre 2020/21 wieder zahlreiche Trainingsangebote „live“ in TOP 250-Tagungshotels. Wir haben Dauerbrenner ebenso aufgenommen wie auch neue Themen.

repecon als großer Marketing- und Dienstleistungspartner hat sich voll auf die Vertriebsunterstützung von inzwischen fast 400 Tagungshotels und Eventlocations spezialisiert. Fast alle sind individuell geführt, weshalb in den Häusern noch selbst an den Stellschrauben für den Erfolg gedreht werden kann.

Klarer Fokus liegt daher bei uns auf einem feinen, hochspezialisiertem Weiterbildungsprogramm für MICE-Betriebe. Für alle Themenangebote gilt hierbei: nur ein kleiner Aufwand in Zeit und Seminargebühr bringen garantiert sehr schnell großen und nachhaltigen Ertrag. Und eine zusätzliche Wertschätzung seitens der eigenen Mitarbeitenden.

Wenn Sie Fragen zu unseren Seminaren haben, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!



Reinhard Peter
Inhaber



Marion Kaufmann
Seminarorganisation

Vor allem in unserer von Menschen und für Menschen geprägten Branche ist eine positive Unternehmensentwicklung ohne die Weiterentwicklung der Mitarbeiter meines Erachtens schlicht nicht möglich. Viele unserer Mitarbeiter empfinden die gemeinsam abgestimmten Fortbildungsmaßnahmen als persönliche Wertschätzung. Das kommt dem Unternehmen ebenso zugute wie die Möglichkeit, den Mitarbeitern neue Aufgaben zu übergeben und damit flexibler agieren zu können. Das neue Angebot der repecon akademie kam uns sehr entgegen, da wir so auch fachspezifische Themen und Inhalte besser in unseren Schulungsplan einbinden konnten.



*Helko Riedinger,
Geschäftsführer Hotel Camp Reinsehlen*

Ihre Ansprechpartnerin: [Marion Kaufmann](#)
Telefon: [+49 931 4607860](#)
E-Mail: marion.kaufmann@repecon.de

1 Hybride Tagungsevents einfach & praxisnah

Einfach und professionell ohne Veranstaltungstechniker anbieten und verkaufen können

Zielgruppe

Mitarbeitende im Seminar- und Tagungsservice, die im direkten Kontakt mit den Referenten und Tagungsleitern stehen

Mitarbeitende aus dem Veranstaltungsverkauf (Inbound & Outbound)

Seminarziel

Die Bedeutung und Relevanz von Hybriden Tagungen nehmen durch die aktuellen Veränderungen deutlich zu. Die Tagungshotels, die sich jetzt darauf einstellen und vorbereiten, werden künftig einen signifikanten Wettbewerbsvorteil haben.

In diesem praxisnahem Hands-On Workshop erfahren Sie, worauf es bei der Umsetzung konkret ankommt, was Sie für die Umsetzung von Hybriden Tagungsevents an Technik benötigen und wie Sie das Ganze bedienen und in den Tagungsalltag einbauen, ohne dafür spezielle Veranstaltungstechniker beauftragen zu müssen.

Darüber hinaus erarbeiten alle Teilnehmenden ihren eigenen Elevator Pitch, wie sie sich künftig bei Tagungsanfragen besser verkaufen und durch die Unterstützung von Hybriden Events einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil erzielen können.

Wichtig

Bitte Übersicht der aktuellen Tagungstechnik und Bilder aller Räume mitbringen.

„Nicolai Christ ist mehr als ein inspirierender Referent; er ist Veranstaltungs-Profi und Hotel-Insider, der die verschiedensten Perspektiven sowohl als Trainer, Veranstalter, Teilnehmer und Auftraggeber als auch die unterschiedlichen Funktionsbereiche der Hotels wie Bankett, Tagungsbetreuung und Veranstaltungsverkauf kennt und einnehmen kann und wertvolle Tipps dazu gibt.“



Maik Hörz,
Inhaber Hotel Schönbuch

Seminarthemen

• **Veranstaltungen heute & morgen**

Offline, Online, Hybrid. Wie verändert sich der Seminaralltag und wie können und müssen wir uns als Tagungshotel heute darauf einstellen, um morgen noch dabei zu sein.

Was ist bei Hybriden Events zu beachten, wo liegen die Erfolgsfaktoren und die Stolpersteine.

• **Technikgrundlagen & Anforderungen**

Essentielle Grundlagen zu Video, Audio und Licht.

Welche Anforderungen werden auf die Tagungshotels seitens der Auftraggeber und Referenten zukommen. Welche technische Ausstattung brauchen Tagungshotels, um Hybride Events anbieten und umsetzen zu können.

• **Umsetzung, Aufbau und Betreuung**

Wie können diese Anforderungen technisch umgesetzt werden. Demo einer konkreten Beispielausstattung.

Technik einfach erklärt und aufgebaut, so dass sie jeder bedienen und betreuen kann, ganz ohne Veranstaltungstechniker. Wie Referenten und Trainer einfach eingeführt werden können.

• **Wettbewerbsvorteil und Verkauf**

Wie verschaffen sich Hybride Tagungshotels damit den entscheidenden Wettbewerbsvorteil und wie wird das beim Kunden und Auftraggeber richtig platziert.

BESONDERES

Das Seminar ist ein Hands-On Workshop, d.h. neben dem Reden geht es vor allem auch ums Machen. Alle Teilnehmenden können direkt im Workshop üben und wissen, dass sie am Ende des Workshops die Technik alleine aufbauen und bedienen können, so wie sie es später im Tagungsalltag auch benötigen. Ganz ohne Veranstaltungstechniker.

Termin: 24.09.2020 (Do)

im Schlosshotel Steinburg, 97080 Würzburg

Dauer: 1 Tag (10:00 Uhr bis ca. 18:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Preis: Top250-Mitglied: 540,- €* /ohne Mitgliedschaft: 640,- €*

*Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.



Trainer:
Nicolai Christ

2 Gästebewertungen clever im (Tagungs-)Hotelmarketing nutzen

Empfehlungsmarketing mit Kundenbewertungen

Zielgruppe

Mitarbeitende, die in Management, Marketing, Vertrieb, Verkauf und Gästebetreuung auf Online-Bewertungen professionell reagieren müssen.

Seminarziel

Gästebewertungen sind im Gastgewerbe eine wichtige, wenn nicht gar die wichtigste Währung geworden. Dies gilt insbesondere bei der Buchung eines Tagungshotels – da hier die Entscheidung von Personen getroffen wird, die „verantwortlich“ für den Hotelaufenthalt anderer sind und deshalb nicht nach eigenem Geschmack aussuchen können oder wollen. Daher gibt es kaum eine Buchung ohne den vorherigen Blick auf Hotel- oder Restaurantbewertungen im Netz. Darüber hinaus sind Gästebewertungen ein wichtiger Rankingfaktor bei Google & Co.

Doch der professionelle Umgang mit Gäste-Feedback will gelernt sein. Nach diesem Praxisseminar nutzen Sie Bewertungen Ihrer Tagungsgäste gezielt für Ihr Hotelmarketing. Sie erfahren, warum Bewertungen vierfach wertvoll für Sie sind: Online-Beurteilungen unterstützen als Marketing-Instrument bei Reichweite, Rendite, Reputation und Ranking Ihres Unternehmens.

Seminarthemen

- Online-Bewertungen als eigenes Marketing-Instrument in der Tagungshotellerie
- Wie kann ich durch Bewertungen meine Reichweite erhöhen?
- Wie beeinflussen Online-Bewertungen meine MICE-Zielgruppe?
- Online-Bewertungen & Suchmaschinenoptimierung (SEO)
- Welche Bewertungsportale sind wichtig und wie behält man den Überblick?
- Richtig auf Lob, Kritik und Verleumdung reagieren
- Wie Vertrauensaufbau bei der Akquise hilft
- Wie erhält mein Tagungshotel mehr positive Bewertungen?

Termin: 09.10.2020 (Fr)

im Collegium Glashütten,
61479 Glashütten-Oberems (Nähe Frankfurt)

Dauer: 1 Tag (09:30 Uhr bis ca. 17:30 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Einzel-Preis: Top250-Mitglied: 540,- €*
ohne Mitgliedschaft: 640,- €*



Trainer:
Andreas Pfeifer

3 Newsletter in der Tagungshotellerie – Conversion-King im Hotelmarketing

E-Mail-Marketing mit dem eigenen Newsletter

Zielgruppe

Mitarbeitende in Marketing, Vertrieb und Verkauf, die etwas in der Online-Kommunikation bewegen wollen

Seminarziel

Sichtbarkeit und Nutzenkommunikation sind das A&O im Marketing – gerade im MICE-Geschäft. Um immer wieder mit seinen Gästen und Interessenten in Kontakt zu kommen und sich in Erinnerung zu bringen, eignet sich der Versand eines regelmäßigen Newsletters. Das ist insbesondere im Hotelmarketing wichtig und zielführend. In der B2B-Kommunikation eines Tagungshotels spielt der Newsletter als Teil des E-Mail-Marketings eine besondere Rolle.

Doch welches Programm soll ich dafür nutzen? Wie sollte ich den Newsletter versenden, ohne meine Kunden zu nerven? Wo finde ich regelmäßig die passenden B2B-Themen? Wo und wie kann ich neue Abonnenten gewinnen? Antworten auf diese und viele andere Fragen erhalten Sie in diesem Praxisseminar. Wer das „Marketing-Tool Newsletter“ bislang als verstaubt belächelt hat, dem werden in diesem Seminar die Augen aufgehen.

Seminarthemen

- Newsletter als Teil des Online-Marketing im MICE-Markt
- Was sind die Vorteile für Tagungshotels und wie kann ich sie nutzen?
- Aufbau eines Newsletters anhand des Newsletter-Programms „Mailchimp“
- Themenfindung – Inspirationsquellen – Redaktionsplan
- Wie baue ich Verteiler auf? Was muss ich dabei beachten?
- Wie profitiere ich vom Newsletter-Wissen bei der täglichen E-Mail-Arbeit?

Seminare
einzeln oder als
Kombi-Seminar
buchbar!

Termin: 10.10.2020 (Sa)

im Collegium Glashütten,
61479 Glashütten-Oberems (Nähe Frankfurt)

Dauer: 1 Tag (09:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Einzel-Preis: Top250-Mitglied: 540,- €*
ohne Mitgliedschaft: 640,- €*

Kombi-Preis: Top250-Mitglied: 990,- €
ohne Mitgliedschaft: 1.190,- €

*Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen
siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.

4 Mit Design Thinking den Tagungsmarkt innovativ angehen

Zielgruppe

Führungskräfte auf Tagungshotels
Tagungsmanager

Seminarziel

Design Thinking hat sich in den letzten Jahren als innovative Methode etabliert, Produkte und Prozesse aus Kundensicht zu beleuchten und anschließend neu aufzusetzen. Der Tagungsmarkt steht vor besonderen Herausforderungen, auf sich ändernde Bedürfnisse zu reagieren. Die reinen Präsenzveranstaltungen werden weniger, dafür werden hybride Ansätze, innovative Formate und mehr Coaching-Elemente bei den Veranstaltungen in den Hotels Einzug halten. Was können Tagungshotels für einen Beitrag leisten, damit Sie sich auf diese Herausforderungen einstellen. Damit Sie sich an die Spitze des Innovationszuges setzen und dabei ihr Markposition stärken können?

Lernen Sie in diesem Workshop die Design-Thinking-Methode kennen. Wie funktioniert ein kreativer Prozess, wie werden Probleme aus Kundensicht erfasst. Kombinieren Sie das mit den besonderen Herausforderungen, die sich in der Nach-Corona-Phase aber auch auf kommende Jahre hinaus für Tagungsplaner, Trainer und Teilnehmer ergeben. Anhand dieser konkreten Anwendungen lernen Sie Methoden kennen, wie Sie Ideen für Ihr Haus entdecken, entwickeln, bewerten. Am Ende des Workshops gehen Sie mit konkreten Ideen für Ihr eigenes Haus in die Praxisumsetzung.

Ein wichtiger Nebeneffekt dieses Workshops: entdecken Sie innovative Veranstaltungsformate wie „Design Thinking“, die immer mehr Einzug in die deutsche Tagungslandschaft erfahren. So bekommen Sie wertvolle Tipps für Ihr eigenes Hotel, wie Sie durch Service und Einrichtung Ihrer Räume diesen Erfordernissen für moderne Tagungsgruppen gerecht(er) werden können.

Seminarthemen

- Marktübersicht zum Tagungsmarkt in der Re-Start-Phase nach Corona
- Definition und Beschreibung von Zielgruppen für Tagungshotels
- Einführung in Touchpoints mit diesen Zielgruppen
- Einführung in den kreativen Prozess (Mindset und Merkmale)
- DT 90: den kompletten Design-Thinking-Prozess in 90 Minuten durchspielen
- Methoden zur Problemerkfassung
- Methoden zur Ideenfindung mit Übungen
- Methoden zur Ideenbewertung mit Übungen
- Ideen umsetzen – Transfer für das eigene Hotel

BESONDERES

3 Nutzen auf einmal:

- Lernen Sie Design Thinking und andere innovative Veranstaltungsformate kennen, um Ihren Kunden ein kompetenter Berater bei Raum- und Ablaufplanungen zu sein.
- Entdecken Sie, wie Ihr Hotel sich auf solche Formate ausrichten kann.
- Wenden Sie Design Thinking an, um aktuelle Herausforderungen für Tagungshotels aus Kundensicht zu beleuchten und Lösungsideen zu finden.

Termin: 11./12.10.2020 (So/Mo)

im MERCURE Tagungs- & Landhotel Krefeld, 47802 Krefeld-Traar

Dauer: 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr bis ca. 18:30 Uhr)
2. Tag: 08:00 Uhr bis ca. 15:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Preis: Top250-Mitglied: 840,- €* /ohne Mitgliedschaft: 940,- €*

*Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.



Trainerin:
Sylvia Albrecht



Trainer:
Reinhard Peter

5 Beschwerdemanagement im Hotel

Erfolgreicher Umgang mit unzufriedenen Gästen

Zielgruppe

Tagungsprofessionals und weitere Mitarbeitende, die bereits umfangreiche Erfahrungen im Umgang mit Gästen haben.

Seminarziel

Die Teilnehmer erkennen den Zusammenhang von Gasterwartungen und Dienstleistung in den Prozessen des Hotels. Damit sind sie in der Lage zu verstehen, aus welchem Grund ein- und dieselbe Situation bei unterschiedlichen Menschen zu Reklamationen führt. Die Grundlagen der Kommunikation werden vermittelt, um zu erkennen, welchen Einfluss das eigene Verhalten hat, um in schwierigen Situationen stets souverän und gastorientiert zu agieren. Der Mitarbeiter wird befähigt, ein Beschwerdegespräch nicht als persönlichen Angriff sondern als Chance für zufriedene Gäste und Kunden zu begreifen.

Seminarthemen

- Menschentypen und Ihr Kommunikationsverhalten
- Service und Dienstleistung – Job oder Aufgabe?
- Unterschiedliche Kundenerwartungen erkennen
- Emotionale und sachliche Ebenen der Kommunikation
- Umgang mit „schwierigen“ Kundentypen
- Richtiges Verhalten in schwierigen Situationen
- Kommunikations-Technik: Wenn ein Wunsch nicht erfüllt werden kann
- Die GEWINN-Formel – Schritte zur erfolgreichen Reklamationsbehandlung
- Positive Formulierungen zur Reklamationsbearbeitung
- Killer-Formulierungen, die einen Streit vertiefen

Die Referentin Monica Nunez spricht über „Beschwerdemanagement“ in einer erfrischenden, temperamentvollen Art. Das Seminar war sehr informativ und praxisbezogen: So konnten wir eigene Beispiele einbringen und positive wie negative Erfahrungen mit Kollegen aus anderen Hotels austauschen. Wir erhielten viele praktische Tipps, besonders die Gruppenarbeit gab uns Sicherheit, mit Beschwerden künftig professioneller umzugehen.



*Birte Staufenberg & Ludmilla Randel,
GenoHotel Baunatal GmbH*

BESONDERES

Im Seminar arbeiten wir an Fallbeispielen aus Ihrem Hotelalltag und analysieren darüber hinaus schriftliche Reaktionen auf Online-Reklamationen.

Termin: 30./31.10.2020 (Fr/Sa)

im Meiser Design Hotel, 91550 Dinkelsbühl

Dauer: 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr bis ca. 18:30 Uhr)
2. Tag: 08:00 Uhr bis ca. 15:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Preis: Top250-Mitglied: 840,- €* / ohne Mitgliedschaft: 940,- €*

*Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.



Trainerin:
Monika Nunez

6 Online-Marketing-Experte im MICE-Segment (Part I)

Gefunden werden, Gäste gewinnen, Geld verdienen

Zielgruppe

Mitarbeitende aus Sales, Marketing, Reservierung, Revenue oder Hotel-Management, die in das Marketing für ihr Haus eingebunden sind.

Seminarziel

Im Seminar werden Sie die Grundlagen für erfolgreiches Online-Hotelmarketing im MICE-Segment verstehen lernen und aktiv anwenden. Sie werden befähigt, die perfekten Partner*innen für Ihre Online-Marketing-Systeme in der Seminar- und Tagungshotellerie zu finden und die wichtigsten Online-Marketing-Instrumente gewinnbringend zu steuern.

Außerdem verstehen Sie, wie das Zusammenspiel von Hotel-Website, E-Mail-Marketing, Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenmarketing, Social Media und Vertriebsinfrastruktur im MICE-Segment perfektioniert wird. Sie lernen zudem, wie Sie mit Ihrer Hotel-Website Seminar- und Tagungsgäste erreichen und Ihren Direktvertrieb im MICE-Segment auf ein ganz neues Niveau bringen.

Das Seminar ist leicht verständlich und für Einsteiger*innen ebenso wie für Fortgeschrittene geeignet. Die im Seminar erlernten Fähigkeiten, Instrumente und Methoden sind sofort in der Praxis Ihres Seminar- und Tagungshotels anwendbar. Es werden viele Praxisbeispiele erfolgreicher TOP 250 Hotels genutzt, um den maximalen Lernerfolg für Sie zu gewährleisten.

Seminarthemen

- Konnektivität und Digitalisierung im Hotel
- Ausschreibungen und Pflichtenhefte
- Grundlagen des Online-Marketings
- Die Welt ist eine Google
- Die Top 5 Google-Tools für die Hotellerie
- Digitale Vertriebs-Infrastruktur
- Ihre perfekte Hotel-Website
- Suchmaschinenoptimierung
- Suchmaschinenmarketing
- E-Mail-Marketing
- Social Media Strategie



Jasmin Knobloch,
Kloster Hornbach

„Ein Seminar, unglaublich vollgepackt mit wertvollem Input, mit Neuigkeiten und Veränderungen im Bereich Online-Marketing, die man so gar nicht mitbekommt. Man lernt, man wird mitgerissen, die Augen werden einem geöffnet.“

7 Online-Marketing-Experte im MICE-Segment (Part II)

Marketing professionalisieren, Mitarbeitende gewinnen, Medien nutzen

Zielgruppe

Mitarbeitende aus Sales, Marketing, Reservierung, Revenue oder Hotel-Management, die in das Marketing für ihr Haus eingebunden sind.

Seminarziel

Im Seminar lernen Sie, wie Sie Ihr Hotelmarketing und den gesamten Außenauftritt professionalisieren und gewinnorientiert auf die Bedürfnisse Ihrer unterschiedlichen MICE-Gastsegmente und Mitarbeitende ausrichten.

Dabei wenden Sie die wichtigsten Instrumente zur Markenentwicklung und Markenpositionierung an, bearbeiten Ihren Markenauftritt im MICE-Markt strategisch und definieren Ihre Positionierung in den jeweiligen MICE-Zielmärkten. Sie erfahren, wie Sie Ihre Hotel-Website mit Hilfe von Zahlen, Daten und Fakten zum besten Vertriebskanal und zum Werbebotschafter für Mitarbeitende machen und wie Sie Statistiken zur Online-Performance richtig lesen.

Das Seminar ist leicht verständlich und für Einsteiger*innen ebenso wie für Fortgeschrittene geeignet. Die im Seminar erlernten Fähigkeiten, Instrumente und Methoden sind sofort in der Praxis Ihres Seminar- und Tagungshotels anwendbar. Es werden viele Praxisbeispiele erfolgreicher TOP 250 Hotels genutzt, um den maximalen Lernerfolg für Sie zu gewährleisten.

Seminarthemen

- 4 Prinzipien und 5 Erfolgsfaktoren starker Marken
- Hotelmarke – warum, wofür, weshalb?
- So positionieren Sie Ihre Hotelmarke erfolgreich
- So professionalisieren Sie Ihr Corporate Design
- Google Analytics verstehen und anwenden
- Conversion-Tracking richtig nutzen
- Google Search Console verstehen und anwenden
- Google Datastudio einrichten und nutzen
- Erfolgsfaktor Content-Strategie
- Hotel-Website als bester Vertriebskanal
- Employer Branding nutzen
- Mitarbeitende finden und binden

Seminare
einzeln oder als
Kombi-Seminar
buchbar!

Termin: 08.11.2020 (So)

im Mintrops Landhotel Burgaltendorf, 45289 Essen

Dauer: 1 Tag (09:30 Uhr bis ca. 18:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Einzel-Preis: Top250-Mitglied: 540,- €*
ohne Mitgliedschaft: 640,- €*



Trainer:
Martin Schmitz

Termin: 09.11.2020 (Mo)

im Mintrops Landhotel Burgaltendorf, 45289 Essen

Dauer: 1 Tag (09:30 Uhr bis ca. 18:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Einzel-Preis: Top250-Mitglied: 540,- €*
ohne Mitgliedschaft: 640,- €*

Kombi-Preis: Top250-Mitglied: 990,- €
ohne Mitgliedschaft: 1.190,- €

*Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen
siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.

8 Tagungsprofessional „intern“

Zielgruppe

Mitarbeitende im Seminar- und Tagungsservice, die im direkten Kontakt mit den Referenten, Tagungsleitern und Teilnehmern stehen.

Seminarziel

Die Teilnehmer lernen, wie die perfekte Vorbereitung eines Seminar- und Veranstaltungsraumes aussieht und wie Sie die Tagungsbetreuung für den Referenten zu einem freudigen Erlebnis machen. Außerdem werden die Grundlagen der Kommunikation vermittelt, um auch kritische Situationen erfolgreich zu meistern.

„
Monika Nunez hat uns in diesem Seminar die „Referentenbrille“ aufgesetzt.
Durch ihre sympathische Art ist es ihr gelungen, unseren Blick für den Referenten zu schärfen und seine Wünsche und Bedürfnisse besser zu verstehen.
Praxisnah, unterhaltsam und kurzweilig vergingen die beiden Seminartage wie im Flug.
Zurück im ‚echten‘ Leben konnte ich viele Tipps und Tricks direkt in meiner täglichen Arbeit anwenden.“



Stephanie Landes, Hotel Gut Hühnerhof

Seminarthemen

- Anforderungen und Erwartungen an eine perfekte Tagungsbetreuung aus Sicht von Seminarleiter und Referenten
- Positive Kommunikation mit Referenten und Tagungsgästen
- Verhalten in schwierigen Situationen und bei Reklamationen
- Sandwich-Technik für Gastwünsche, die nicht direkt erfüllbar sind
- Checkliste zur optimalen Vorbereitung des Tagungsraumes
- Moderationstechnik und wie Trainer damit arbeiten
- Der „perfekte“ Moderatorenkoffer
- 10 Punkte der professionellen Veranstaltungsbetreuung zu Beginn der Veranstaltung
- Was Referenten und Trainer an Hotels echt nervt und warum sie dann nicht wiederkommen
- Referentenpflege und wie freudige Überraschungen gezaubert werden können
- Das serviceorientierte Follow Up-Gespräche zur Kundenbetreuung nach der Veranstaltung

BESONDERES

Nach dem Seminar erhalten Sie auf elektronischem Wege verschiedene Checklisten, die Sie leicht auf die Gegebenheiten Ihres Hauses anpassen und umfänglich nutzen können. Damit haben Sie eine wertvolle Unterstützung für Ihre Tagungsbetreuung.

Termin: 13./14.11.2020 (Fr/Sa)

im MEDIAN Hotel, 31275 Hannover Lehrte

Dauer: 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr bis ca. 18:30 Uhr)

2. Tag: 08:00 Uhr bis ca. 15:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Preis: Top250-Mitglied: 840,- €* /ohne Mitgliedschaft: 940,- €*

*Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.



Trainerin:
Monika Nunez

9 Erfolgreiche Neukunden-Gewinnung am Telefon

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Veranstaltungsverkauf, die in den Prozess der Neukundengewinnung im Rahmen des Telefonmarketings für ihr Haus eingebunden sind.

Seminarziel

Die Teilnehmer werden die Grundlagen für eine erfolgreiche Verkaufskommunikation am Telefon verstehen und aktiv umsetzen. Sie werden befähigt, Verkaufschancen im Verkauf am Telefon bei Industriekunden, Agenturen oder Verbänden zu erkennen. Daneben verstehen die Teilnehmer, wie sie mit einem Prozess zur Terminierung und der Anwendung richtiger Fragetechniken schon beim Erstkontakt wichtige Informationen über die Bedarfssituation des Kunden ermitteln. Sie lernen, wie sie Begeisterung vermitteln und Glaubwürdigkeit erzeugen und damit die Voraussetzung für konkrete Termin-, Aktions- oder Buchungszusagen schaffen. Darüber hinaus verstehen sie, wie mit Hilfe eines Kundenprofils die zukünftige Verkaufsstrategie entwickelt und umgesetzt werden kann.

Mit viel Fachwissen, Kompetenz und Humor hat uns Markus Weidner an das schwere Thema „Telefonmarketing“ herangeführt.

Am zweiten Tag konnten wir bei einer praxisorientierten „Telefonparty“ das Gelernte umsetzen und zusammen mit einem erfahrenen Lehrer üben.

Vielen Dank, jederzeit gerne wieder!



Corina Becker,
Tagungszentrum Schmerlenbach

Seminarthemen

- Grundlagen der Kommunikation im persönlichen und telefonischen Verkauf
- Einsatz von Fragetechnik zum besseren Verständnis der Kundenwünsche
- Bedeutung von Begeisterung und persönlicher Einstellung für den Verkauf
- Der Umgang mit dem „Nein“
- Telemarketing als Einstieg in den aktiven Verkaufsprozess
- Messbarkeit von Verkaufsaktivitäten
- Den richtigen Ansprechpartner finden und neue Medien nutzen, wie z.B. XING, Twitter, Facebook
- Besuchstermine erfolgreich vereinbaren
- Gesprächsaufbau und -führung
- Überzeugung durch Referenzen
- Erstellung eines Kundenprofils als Grundlage für erfolgreiche Verkaufsarbeit
- Einwände gekonnt entkräften
- Erfolgreiche Follow-up-Strategien
- Follow-up-Techniken nach der Veranstaltung für Folgebuchungen

BESONDERES

Sie entwickeln über eine Vorlage Ihren eigenen Gesprächsleitfaden, der Sie in den Telefonaten schneller zum Ziel führt. Am 2. Tag wird bei einer „Telefonparty“ das Erlernete fleißig geübt!

Termin: 23./24.11.2020 (Mo/Di)

im Seehotel Niedernberg, 63843 Niedernberg

Dauer: 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr bis ca. 18:30 Uhr)

2. Tag: 08:00 Uhr bis ca. 15:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Preis: Einzel-Preis: Top250-Mitglied: 840,- €* / ohne Mitgliedschaft: 940,- €*

*Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.



Trainer:
Markus F. Weidner

10 Positive Wahrnehmung als Top-Tagungshotel im Markt erzielen

Zielgruppe

- Inhaber, Direktoren und Geschäftsführer...
- Führungskräfte und operative Kräfte aus Marketing, Verkauf, Tagungsmanagement ...

... von Tagungshotels, die dieses Business professionell betreiben und sich von vielen anderen Häusern absetzen wollen.

Seminarziel

Die Teilnehmer erkennen in einer Kurzanalyse, ob ihr Haus bereits über Positionierungsmerkmale verfügt, die im Markt erkennbar und dem Haus zuordenbar wären. Im nächsten Schritt werden gemeinsam die drei relevanten Zielgruppen eines Tagungshotels erschlossen und wie unterschiedlich die Bedürfnisse dieser sein können. Doch an welchen Stellen nehmen die Zielgruppen ein Tagungshotel wahr? Die Teilnehmer lernen die verschiedenen Gelegenheiten kennen, in denen das Tagungshotel mit einer oder sogar mehreren der Zielgruppen in Kontakt tritt. Sie werden feststellen, dass identische Maßnahmen durchaus unterschiedlich wahrgenommen werden können bzw. wie man die eigene Wahrnehmbarkeit auf die unterschiedlichen Zielgruppen passgenauer abstimmen kann. Die Teilnehmer evaluieren schließlich diese einzelnen Touchpoints für ihr eigenes Haus. Dabei lernen Sie die Anwendung und Umsetzung folgender Kernfragen:

- Wie sind wir als Haus in diesem Punkt wahrnehmbar
- Wo liegen Optimierungspotenziale
- Wo müssen wir unsere Wahrnehmbarkeit noch besser auf die Zielgruppen oder sogar die unterschiedlichen Akteure innerhalb einer Zielgruppe abstimmen
- Mit welchen Maßnahmen überraschen oder begeistern wir die Zielgruppen und werden daher eher als exzellentes Tagungshotel wahrgenommen

Seminarthemen

- Einführung und Austausch in aktuelle Markttrends für die deutsche Tagungshotellerie in bzw. nach Corona-Zeiten
- Zielgruppenanalyse zu Kunden (Tagungsbucher) und Gästen (Tagungsleiter und -teilnehmer), mit denen ein Tagungshotel zu tun hat
- Wirkungsgrad bestehender und möglicher Marketingmaßnahmen auf diese unterschiedlichen Gruppen mit teils inhomogenen Akteuren
- Kennenlernen der Touchpoints eines Tagungshotels im Angebotsprozess, Tagungsverlauf und der Nachbereitung der Veranstaltung
- Analyse der eigenen Maßnahmen bezogen auf die Zielgruppen und Touchpoints mit Erkennen des Verbesserungspotenzials

Termin: 04./05.12.2020 (Fr/Sa)

im Kloster Holzen, 86695 Allmannshofen

Dauer: 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr bis ca. 18:00 Uhr)

2. Tag: 09:00 Uhr bis ca. 15:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Preis: Einzel-Preis: Top250-Mitglied: 840,- €* / ohne Mitgliedschaft: 940,- €*

*Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.



Trainer:
Reinhard Peter

11 Yield-Management im Veranstaltungsverkauf

Zielgruppe

Mitarbeitende, die im Veranstaltungsverkauf die Entscheidung über die Vergabe von Raumkapazitäten und Preisen treffen.

Seminarziel

Die Bedeutung von Yield-Management im Veranstaltungs-Bereich wird vermittelt. Die Teilnehmer werden die Notwendigkeit einer umfassenden Verkaufspolitik verstehen und befähigt, diese im Rahmen des Veranstaltungs-Strategie-Spieles erfolgreich umzusetzen. Die Teilnehmer werden zudem die Auswirkungen von strategischen Preis- und Raum-Entscheidungen beim Verkauf von Veranstaltungen erkennen und verstehen. Darüber hinaus werden den Teilnehmern die Grundlagen der Hotelbetriebswirtschaft bewusst, die für diese Entscheidungen von Bedeutung sind.

Ein wirklich tolles Seminar – anspruchsvoll, interaktiv und sehr interessant. Markus Weidner schafft es, jeden einzelnen Teilnehmer individuell abzuholen und mitzunehmen. Man geht als Teilnehmer des Seminars mit vielen neuen Ideen und Arbeitsaufträgen nach Hause. Nur zu empfehlen.



*Vanessa Schneider,
Best Western Plus Palatin Kongresshotel und Kulturzentrum*

Seminarthemen

- Bedeutung und Definition von Yield (Ertragsmanagement)
- Wie betreiben Sie bereits heute Yield im Veranstaltungs-Bereich?
- Vorteile durch Yield-Management für Mitarbeiter, Führungskräfte und das Management
- Grundsätze der Betriebswirtschaft
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen in den Bereichen Logis und F&B
- Betriebswirtschaftliche Auswirkung von Entscheidungen im Veranstaltungsverkauf
- Erstellung einer umsatzorientierten Verkaufspolitik
- Auswirkungen von strategischen Entscheidungen auf Raum und Zimmerbelegung
- Ermittlung von Preisober- und -untergrenzen
- Yield-Strategie-Spiel zur Belegungsoptimierung
- Management Prozesse werden simuliert, die beim Verkauf von Veranstaltungen ausgelöst werden und den Ertrag des Hauses im Logis- und F/B-Bereich unmittelbar beeinflussen

Termin: 08./09.01.2021 (Fr/Sa)

im Landhaus Bärenmühle, 35110 Ellershausen

Dauer: 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr bis ca. 18:30 Uhr)
2. Tag: 08:00 Uhr bis ca. 15:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Preis: Top250-Mitglied: 840,- €* /ohne Mitgliedschaft: 940,- €*

*Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.



Trainer:
Markus F. Weidner

12 Follow-Up! Online-Hotemarketing-Experte

So sind Sie 2021 erfolgreich!

Zielgruppe

Mitarbeitende aus Sales, Marketing, Reservierung, Revenue oder Hotel-Management, die in das Marketing im Hotel eingebunden sind.

Idealerweise Teilnehmende aus dem Seminar „Online-Marketing-Experte im MICE-Segment (Part I+II)“ Anfang März 2020.

Seminarziel

Im Seminar werden die Grundlagen für erfolgreiches Online-Hotemarketing im MICE-Segment aufgefrischt und vertieft. Aufbauend auf dem zweitägigen Seminar von Anfang März 2020 werden Sie befähigt die perfekten Partner*innen für Ihre Online-Marketing-Systeme in der Seminar- und Tagungshotellerie zu finden und die wichtigsten Online-Marketing-Instrumente gewinnbringend zu steuern.

Sie lernen, was sich im zurückliegenden Jahr alles geändert hat und worauf im Jahr 2021 im Hotemarketing für Ihr Hotel ganz besonders zu achten ist. Außerdem verstehen Sie, wie sich das Zusammenspiel von Hotel-Website, E-Mail-Marketing, Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenmarketing, Social Media und Vertriebsinfrastruktur im MICE-Segment verändert und wie Sie den veränderten Marktbedingungen im MICE-Segment erfolgreich begegnen.

Sie lernen zudem, wie Sie mit Ihrer Hotel-Website immer wieder neue Seminar- und Tagungsgäste erreichen, Geld verdienen und Ihren Direktvertrieb im MICE-Segment auf ein ganz neues Niveau bringen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Hotel-Website mit Hilfe von Zahlen, Daten und Fakten zum besten Vertriebskanal und zum Werbebotschafter machen.

Das Seminar ist leicht verständlich und für Einsteiger*innen ebenso wie für Fortgeschrittene geeignet. Die im Seminar erlernten Fähigkeiten, Instrumente und Methoden sind sofort in der Praxis Ihres Seminar- und Tagungshotels anwendbar. Es werden viele Praxisbeispiele erfolgreicher Top250 Hotels genutzt, um den maximalen Lernerfolg für Sie zu gewährleisten.

Seminarthemen

- Google Analytics verstehen und anwenden
- Google Tag Manager und Conversion-Tracking richtig nutzen
- Google Search Console verstehen und anwenden
- Google Datastudio einrichten und nutzen
- Die Top 5 Google-Tools für die Hotellerie
- Digitale Vertriebs-Infrastruktur
- Hotel-Website als bester Vertriebskanal
- Ihre perfekte Hotel-Website
- Suchmaschinenoptimierung
- Suchmaschinenmarketing
- E-Mail-Marketing
- Social Media Strategie

Termin: 17.01.2021 (So)

im Arcadéon – Haus der Wissenschaft und Weiterbildung, 58093 Hagen

Dauer: 1 Tag (09:30 Uhr bis ca. 18:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Preis: Top250-Mitglied: 540,- €*
ohne Mitgliedschaft: 640,- €*

*Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.



Trainer:
Martin Schmitz

13 Tagungsprofessional „extern“

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Hotelmanagement und Veranstaltungsverkauf (Innendienst/Inbound).

Seminarziel

Die Teilnehmer werden die Grundlagen für eine erfolgreiche Verkaufskommunikation bei eingehenden Anfragen am Telefon verstehen und aktiv umsetzen. Sie werden befähigt, durch die Anwendung besonderer Fragetechniken schon bei der Kundenanfrage die Chancen für einen optimalen Verkauf und die Raumbelastung zu nutzen. Außerdem lernen sie durch Anwendung von praxiserprobten Verkaufstechniken, wie sie die unterschiedlichsten Zusatzleistungen für den Tagungsbereich verkaufen können und Einwänden sicher begegnen.

Seminarthemen

- Grundlagen der Kommunikation im telefonischen Verkauf, persönlichen Verkauf auf Messen, Vor-Ort-Verkauf im Haus
- Bedeutung von Sympathie im Verkauf
- Höfliche und freundliche Formulierungen bei der Veranstaltungs-Akzeptanz
- Einsatz von Fragetechniken zum besseren Verständnis der Kundenwünsche
- Gesprächsaufbau und Gesprächsführung
- Richtiges Anbieten und Empfehlen von Räumen, Technik, gastronomischen Angeboten und Zusatz-Leistungen – mit Argumentationshilfen
- Nutzenansprache als positive Verkaufsbotschaft
- Der Umgang mit dem „Nein“ des Kunden
- Überzeugung durch Referenzen und Beweise
- Höhere Verkaufschancen durch gekonnten Einsatz der Alternativtechnik
- Follow-Up-Techniken nach der Veranstaltung für Folgebuchungen

Termin: 21./22.01.2021 (Do/Fr)

im GenoHotel Baunatal, 34225 Baunatal

Dauer: 2 Tage (1. Tag: 09:30 Uhr bis ca. 18:30 Uhr)
2. Tag: 09:00 Uhr bis ca. 16:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Preis: Top250-Mitglied: 840,- €*
ohne Mitgliedschaft: 940,- €*

*Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.

Seminare
einzeln oder als
Kombi-Seminar
buchbar!

14 Kreative Angebote und Konzepte erstellen

Zielgruppe

Mitarbeitende im Veranstaltungsverkauf (Innendienst/Inbound).

Seminarziel

Die Teilnehmer werden erfahren, wie sie sich besser als ihre Wettbewerber präsentieren. Sie werden befähigt, den Schriftverkehr im Veranstaltungs- und Verkaufsbüro sinnvoll, effizient und umsatzbringend zu gestalten. Zudem erfahren die Teilnehmer, wie sie den Aufbau von Angeboten und Konzepten überzeugend gestalten.

Seminarthemen

- Steigerung der Realisierungsquote von Angeboten
- Sicherheit zu Beilagen, Länge und Inhalt eines Konzeptes
- Erarbeiten sicherer Brief-Strategien
- Kundenbindung durch eine attraktive und kundenorientierte Angebots- und Brieferstellung
- Sensibilisierung auf eine positive Schriftsprache
- Lust am Verkaufen durch die Gestaltung von Angeboten
- Lust am Schreiben und Formulieren
- Vom „normalen“ Angebot zum Konzept und Drehbuch einer Veranstaltung

Wichtig

Bitte bestehende Angebote und eigenes Laptop mitbringen.

Kunden auf eine ganz andere, neue Art zu gewinnen – das hat mir sehr gefallen und mich angeregt, selbst noch viel mehr über die Stärken des eigenen Hotels nachzudenken und Konzepte zu entwickeln, diese besser zu verkaufen. Enorm geholfen hat mir auch, den Blickwinkel von Kunden oder Referenten einzunehmen. Mit dem im Seminar vermittelten Wissen kann ich besser auf deren Bedürfnisse eingehen und einfach bessere Veranstaltungen planen.

Liane Orendi, Bäder Park Hotel



Trainer:
Andreas Ludwig

Termin: 23.01.2021 (Sa)

im GenoHotel Baunatal, 34225 Baunatal

Dauer: 1 Tag (09:00 Uhr bis ca. 18:00 Uhr)

Teilnehmerzahl: mind. 7 Personen

Einzel-Preis: Top250-Mitglied: 540,- €*
ohne Mitgliedschaft: 640,- €*

Kombi-Preis: Top250-Mitglied: 1.290,- €
ohne Mitgliedschaft: 1.490,- €

Preise, Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen

Einzel- wie auch Kombi-Preise finden Sie bei den jeweiligen Seminarbeschreibungen und verstehen sich netto zzgl. MwSt.

Seminare, die als Kombi-Angebot verfügbar sind, können auch einzeln gebucht werden.

Bonus bei Buchung mehrerer Seminarplätze je Haus:

Ab 2020 tritt eine neue Bonusregelung in Kraft:

Bucht ein Haus mehrere Plätze für ein oder beliebig viele Seminare, erhält es auf die Gesamtsumme aller gebuchten Seminarplätze dieses Seminarprogramms (II/2020) folgenden Bonus:

- **Ab 3 Seminarplätze: 5 %**
- **ab 5 Seminarplätze: 10 %**

Dieses Bonus-Guthaben kann bei der Buchung von Seminaren mit Termin zwischen 01. März – 31. August 2021 eingelöst werden.

Zusatzkosten:

Zusätzlich zum Seminarpreis werden noch folgende Kosten vom jeweiligen Gastgeberhotel in Rechnung gestellt (pro Teilnehmer/brutto):

- Tagungspauschale: 60 Euro/Tag
- Übernachtung/Frühstück: 50 Euro/Nacht
- Bei 2-Tages- oder Kombi-Seminaren:
1 Abendessen á 30 Euro inkl. 1 Getränk

Stornobedingungen:

Um dieses Angebot wirtschaftlich tragbar zu machen, haben wir folgende Stornoregelungen bei Absagen aufgelegt:

- Bis 6 Wochen vor Seminarbeginn: kostenfrei
- 6 – 2 Wochen vorher: 100 % zahlen, ABER 50 % Gutschrift der Summe für ein Seminar aus dem darauffolgenden Seminarprogramm (I/2021 oder später) der repecon akademie
- 2 Wochen bis 1 Tag vorher: 100 % zahlen, ABER 25 % Gutschrift der Summe für ein Seminar aus dem darauffolgenden Seminarprogramm (I/2021 oder später) der repecon akademie



Anmeldung/Kontakt:

Marion Kaufmann | marion.kaufmann@repecon.de oder +49 931 4607860

Bitte geben Sie bei der Anmeldung folgende wichtige Informationen an:

- Seminarbezeichnung (Nummer) und Termin
- Name und E-Mail-Adresse des Teilnehmers sowie die Position im Hotel
- Voranreise geplant?
- Bezahlung der Tagungspauschale direkt im Hotel oder per Rechnung (Rechnungsadresse angeben) gewünscht?

Qnigge Führungstraining für Tagungs- und Veranstaltungshotels



Zielgruppe

Das Qnigge Führungstraining richtet sich an junge Talente im Hotel- und Tagungswesen mit ersten oder geübten Führungserfahrungen. Angesprochen sind Direktoren, stellvertretende Direktoren sowie Abteilungsleiter und Nachwuchsführungskräfte, die die eigenen Führungskompetenzen entwickeln und festigen möchten.

Ausbildungsziel

Die Teilnehmer werden, neben den klassischen und modernen Führungsinstrumenten, praxisnahes Handwerkszeug für eine gelingende und generationenübergreifende Führungspraxis erhalten. Die Grundlagen der Motivation sowie die motivorientierte Führung als Königsweg im Führungsalltag werden vermittelt, um ein umfassendes und zeitgemäßes Kommunikationskonzept im Umgang mit Mitarbeitern zu erlernen. Anerkennung und Wertschätzung als preiswertes Führungswerkzeug sowie Kommunikationstechniken und die Gesprächsführung in schwierigen Situationen werden geübt. Jeder Teilnehmer wird sein eigenes Rollenverständnis finden oder weiterentwickeln, um für sich selbst, seinen Betrieb und die Branche einen wertvollen Beitrag zu leisten.

Das Qnigge Führungstraining besteht aus 6 Trainingstagen in 3 Modulen á 2 Tagen. Die 3 Module bauen aufeinander auf und sind nur als Einheit buchbar. Die Teilnehmerplätze sind auf 12 Personen begrenzt.

3 Module für die Entwicklung der persönlichen Führungskompetenz

04. + 05.12.2020 Modul 1

Zeitgemäße Führung in herausfordernden Zeiten

Wie Sie Teams erfolgreich führen und entwickeln

Das eigene Selbstverständnis als Führungskraft wird im persönlichen Rollenverständnis verankert und bildet die Grundlage zur Weiterentwicklung der Führungspersönlichkeit mit allen Kompetenzen. Zeitgemäße und traditionelle Führungswerkzeuge werden vermittelt, mit denen es gelingt, die Führungsaufgabe zielgerichtet auszuüben und Führungssituationen zielsicher und lösungsorientiert zu meistern.

12. + 13.02.2021 Modul 2

Motivorientierte Führung

Mit wertorientierten Führungstechniken Mitarbeiter nachhaltig motivieren und halten

Die Teilnehmer werden erkennen, welche Lebensmotive ihnen selbst wichtig sind und welchen Einfluss diese auf den eigenen Führungsstil und das Verhalten gegenüber Mitarbeitern und Vorgesetzten haben. Außerdem lernen sie die Grundlagen der Motivation und wie sie als Führungskräfte dieses Wissen für die eigene Lebenszufriedenheit und die der Mitarbeiter gewinnbringend einsetzen können. Eine zeitgemäße und zukunftsorientierte Führungsphilosophie wird vermittelt, die in Zeiten von Mitarbeitermangel und Gen Y/Z auch die Bedürfnisse dieser Generationen berücksichtigt.

19. + 20.03.2021 Modul 3

Mitarbeitergespräche führen

Entwickeln Sie Ihre Mitarbeiter durch zielorientierte und zeitgemäße Gespräche

Die Teilnehmer lernen, ein qualitativ anspruchsvolles Mitarbeiter- und Zielgespräch eigenständig zu führen. Sie werden den strategischen Nutzen des regelmäßigen Dialoges, vor allem mit den Generationen Y und Z, erkennen und das Mitarbeitergespräch zielführend in diesen Dialog integrieren. Mit einem einfachen Gesprächskonzept werden sie in der Lage sein, auch tiefgehende Fragen zu stellen, um so herausfinden, welche Mitarbeiter wirklich in die Position, die Abteilung und das Unternehmen passen. Dadurch werden sie die Kosten für unnötige Fluktuation reduzieren und die Teamentwicklung aktiv fördern.



Investition für das 6-tägige Führungstraining

Die Seminargebühr beträgt **2.390,00 € netto** pro Person, zzgl. MwSt. und beinhaltet die Teilnahme an 6 Seminartagen in 3 Modulen à 2 Tagen, persönliches Reiss Profile der Lebensmotive, umfangreiche Begleitliteratur und Zertifikat. **Frühbucher, die bis zum 30.09.2020 buchen, erhalten einen Preisvorteil von 10 %** auf die Seminargebühr. Für die Übernachtungen und Tagungspauschalen im Veranstaltungs-

hotel sowie für die Stornobedingungen gelten gesonderte Konditionen des Institut Qnigge.

Buchung unter dem Kennwort: „repecon akademie“ ausschließlich über das INSTITUT QNIGGE.

Profitieren Sie von unseren Erfahrungen und buchen Sie noch heute formlos per E-Mail an: info@qnigge.de oder telefonisch unter +49 6039 48611-0.



Trainer:
Markus F. Weidner

Partner der individuell
geführten Tagungshotellerie.

erfahren.innovativ.vernetzt.

BESONDERE
TAGUNGS
& EVENT
LOCATIONS

www.toptagungslocations.de

TOP 250
GERMANY

DIE BESTEN
TAGUNGS
HOTELS
IN
DEUTSCHLAND

www.top250tagungshotels.de

exzellente
LERNORTE

ELO
TRAINER CLUB
exzellente LERNORTE | exzellente TRAINER

HOTEL-HELDEN.
»BE PART OF US«

TOP 250
GERMANY
inside

„repecon akademie“ ist eine Marke der

re|pe|con

Marketing- und Vertriebsconsulting

Medien- und PR-Konzeptionen

Sedanstraße 23, D-97082 Würzburg

Tel. +49 931 4607860

E-Mail: info@repecon.de

www.repecon.de