

Revenue Management  
Tagungsprofessional intern  
Employer Branding  
Salesbasics  
Touchpointmarketing  
Design Thinking

seminare

## Weiterbildungsseminare für die Tagungshotellerie

Programm Herbst-Winter 2022/2023



[www.repecon-akademie.de](http://www.repecon-akademie.de)

## Nur wer Zeit investiert, wird Gewinn erzielen können

Was macht die besondere Wirkung eines Präsenzseminars aus? Wenn das jemand wissen muss, dann doch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Tagungshotels selbst. Es ist die professionelle Lernumgebung, ein guter lebendiger Trainer, die persönliche Interaktion und natürlich Netzwerken in den Pausen und am Abend mit den anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern.

Das ist der Grund, warum auch wir von der repecon Akademie sehr stark auf Präsenzseminare setzen. Und gleichzeitig den Teufelskreis erleben, in denen viele Tagungshotels derzeit stecken. Vor lauter Personalknappheit nimmt man sich nicht mehr die Zeit, auch mal außerhalb des eigenen Hauses zu lernen. Dabei verschenkt man nicht nur wertvolle neue Chancen, die in allen Belangen dem eigenen Haus zugutekommen können und damit ein Vielfaches wert sind im Vergleich zum finanziellen und zeitlichen Einsatz. Gleichzeitig gehen vielerorts Motivation und Mitarbeiterbindung nach unten und das Teamproblem vergrößert sich noch.

Daher wollen wir Ihnen mit dem neuen Programm der repecon-Akademie wieder ein Angebot für das Wesentliche rund um den Tagungsbereich machen, das einerseits Wissen und damit Gewinn in jeder Hinsicht bringt, andererseits den Austausch mit gleichgesinnten Kolleginnen und Kollegen aus vergleichbaren Häusern liefert. Und wo es aufgrund des Themas oder des Inhalts sinnvoll ist, das Ganze „nur“ online anzubieten, machen wir entsprechende Angebote.

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



Reinhard Peter  
*Leitung*



Marion Kaufmann  
*Seminarorganisation*

Ihre Ansprechpartnerin:

[Marion Kaufmann](#)

Telefon:

[+49 931 4607860](tel:+499314607860)

E-Mail:

[ino@repecon-akademie.de](mailto:ino@repecon-akademie.de)

Das gesamte Programm auch auf: [www.repecon-akademie.de](http://www.repecon-akademie.de)

# 1 Revenue Management im Veranstaltungsbereich

*Tagesaktuelle Preise, Instant Pricing und Firmenraten in der Praxis umsetzen*

## Zielgruppe

Mitarbeitende im Veranstaltungsverkauf, aus Sales und Marketing, Revenue- und Hotelmanagement

## Seminarziel

Die Teilnehmenden sollen ein theoretisch fundiertes und praxisnahes Wissen mitnehmen, um im eigenen Betrieb Revenue Management im Veranstaltungsbereich Schritt für Schritt umsetzen zu können. Dazu gehört es, die Teilnehmenden zu befähigen,

- eine Bestandsaufnahme im Veranstaltungsbereich durchzuführen,
- ein transparentes Regelwerk für das Pricing zu erarbeiten,
- eine Strategie zu erarbeiten, wie die einzelnen Bereiche (Logis, F&B, Veranstaltung) in Einklang gebracht werden können,
- eine sinnvolle Herangehensweise an die Umsetzung zu wählen,
- ein System zur regelmäßigen Erfolgskontrolle zu entwickeln.

## Seminarthemen

- Einführung: Was macht MICE Revenue Management so besonders im Vergleich zum reinen Zimmerverkauf? Und wie bringt man die beiden zusammen?
- Datenbasierte Analyse des Veranstaltungsverkaufs und der bestehenden Buchungsmuster
- Tagesaktuelle Tagungspreise & Definition von Preismechanismen
- Firmenverträge & dynamische Preise
- Verdrängungsanalyse (Displacement)
- Systemtechnische Unterstützung der RM Strategie für Sales & Pricing
- Change-Management: Mitarbeitende & Kunden mitnehmen
- Kennzahlen-basierte Erfolgskontrolle & Varianzanalyse
- Bearbeitung einer Case Study, die als roter Faden für das Seminar dient

**Termin:** 09./10.10.2022 (So/Mo)

**Ort:** Parkhotel Schillerhain, 67292 Kirchheimbolanden

**Dauer:** 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr – ca. 17:00 Uhr  
2. Tag: 09:00 Uhr – ca. 14:00 Uhr)

**Preis:** TOP 250-Mitglied: 890,- €\* /ohne Mitgliedschaft: 990,- €\*

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



**Trainer:**  
Gerhard Wasem

## 2 Employer Branding –

*neue Mitarbeitende, neue Motivation, neue Möglichkeiten*

### Zielgruppe

Inhaber, Direktoren und Geschäftsführer  
Führungskräfte und operative Kräfte aus Personalabteilung

### Seminarziel

Im Seminar werden Grundlagen, Strategien, Methoden, Werkzeuge und Praxiserfahrungen für erfolgreiches Employer Branding aufgefrischt, erweitert und vertieft.

- Sie werden befähigt Ihre eigenen Strategien zur Mitarbeitendenbindung und -gewinnung zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen.
- Sie lernen, was sich im Arbeitsmarkt geändert hat, welche Arbeitszeitmodelle für die Hotellerie Lösungen bereithalten und worauf es in den kommenden Jahren bei der Mitarbeitenden- und Teamentwicklung ankommt. Außerdem verstehen Sie, wie sich das Zusammenspiel von Hotelmarke, Menschen im Unternehmen, Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden, Suchmaschinenmarketing, Social Media und vieler weiterer Faktoren in der neuen Arbeitswelt darstellen und wie Sie die veränderten Marktbedingungen als Chance nutzen können.
- Sie lernen zudem, wie Sie mit pfiffigem und vernetztem Employer Branding immer wieder neue Bewerbungen erhalten und Ihr Team auf ein ganz neues Niveau bringen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Mitarbeitenden zu authentischen Werbebotschaftern machen und als Arbeitgebermarke Strahlkraft entwickeln.

- 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

- Entwicklung Ihrer hauseigenen Employer Brand
- Human Resources neu denken mit Fachkräftegewinnung 2.0
- Alles Social? Herzen statt nur Mitarbeitende gewinnen
- Social Media Ads im Employer Branding gezielt nutzen
- New Work in der Hotellerie
- So entwickeln Sie Strahlkraft und Reichweite
- Arbeitszeitmodelle als Wettbewerbsvorteil
- Alles Video? Multimedia im Employer Branding
- 9 Leitprinzipien und die 10 häufigsten Fehler
- Landingpages erstellen, Zieltrichter konzipieren
- SEO und SEA im Employer Branding
- So werden aus Mitarbeitenden authentische Markenbotschafter

**Termin:** 04./05.11.2022 (Fr/Sa)

**Ort:** Schulhaus Hotel, 58332 Schwelm

**Dauer:** 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr bis 17:00 Uhr  
2. Tag: 09:00 Uhr bis 14:00 Uhr)

**Preis:** TOP 250-Mitglied: 890,- €\* /ohne Mitgliedschaft: 990,- €\*



**Trainer:**  
Martin Schmitz

## 3 Professionelle Gästekommunikation

*Richtiger Umgang bei Beschwerden, Reklamationen und in schwierigen Gesprächssituationen.*

### Zielgruppe

Tagungsprofessionals und Mitarbeitenden, die telefonischen oder persönlichen Kontakt mit Tagungs- oder Hotelgästen haben.

### Seminarziel

Die Teilnehmenden 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. Die Teilnehmer werden befähigt Konflikte, Beschwerden und schwierige Gesprächssituationen elegant und selbstbewusst zu meistern und eine Reklamation nicht als persönlichen Angriff, sondern als Chance für zufriedene Gäste zu verstehen.

### 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

### Besonderheit

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

**Termin:** 18./19.11.2022 (Fr/Sa)

**Ort:** Flair Parkhotel Ilshofen, 74532 Ilshofen

**Dauer:** 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr bis ca. 18:00 Uhr  
2. Tag: 09:00 Uhr bis ca. 15:00 Uhr)

**Preis:** TOP 250-Mitglied: 890,- €\* /ohne Mitgliedschaft: 990,- €\*

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



**Trainerin:**  
Monika Nuñez

## 4 Tagungsprofessional „intern“

### Zielgruppe

Mitarbeitende im Veranstaltung-Service, die im direkten Kontakt mit Referenten, Tagungsleitern und Teilnehmenden stehen

### Seminarziel

Die Teilnehmenden lernen, wie die perfekte Vorbereitung einer Veranstaltung und der entsprechenden Räume aussieht. Sie können sich in Referenten und Gäste besser hinein-versetzen und lernen, wie Sie die Betreuung für diese Gästekreise zu einem begeisterten Erlebnis machen.

Außerdem werden die Grundlagen der Kommunikation vermittelt, um auch kritische Situationen erfolgreich zu meistern.

### Seminarthemen

- No Go's aus Sicht von Referenten und Trainern an Hotels und Veranstaltungs-Locations
- Anforderungen und Erwartungen an eine perfekte Veranstaltungsbetreuung
- Referentenpflege und weshalb ein „Okay“-Service nicht mehr ausreichend ist
- Checkliste für die optimale Vorbereitung des Veranstaltungsraumes
- Checkliste für die Betreuung während einer Veranstaltung
- Top-Ten Punkte zum Gelingen einer Veranstaltung (von der Technik, über den Moderatorenkoffer bis hin zu den Pausen)
- Positive Kommunikation mit Referenten und Veranstaltungsgästen
- Verhalten in schwierigen Situationen und bei Reklamationen
- Sandwich-Technik für Wünsche, die nicht direkt erfüllbar sind
- Begeisterungs-Momente kreieren
- Die Chance des Follow Up-Gesprächs nach einer Veranstaltung

**Termin:** 25./26.11.2022 (Fr/Sa)

**Ort:** GenoHotel Baunatal, 34225 Baunatal

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

**Preis:** TOP 250-Mitglied: 890,- €\* /ohne Mitgliedschaft: 990,- €\*

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



**Trainerin:**  
Monika Nuñez

## 5 **Simplexity – Vereinfache deinen Veranstaltungsverkauf**

(Tagungsprofessional „extern“)

### Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Veranstaltungsverkauf und Eventschaffende

### Seminarziel

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden, ihre kommunikative Kompetenz bei Verkaufs- und Beratungsgesprächen massiv zu erweitern, um so die Kundschaft erfolgreich von der Angebotserstellung bis zum Abschluss zu führen. Zusätzlich erhalten die Teilnehmenden auch ein Bewusstsein über die Dynamik von inneren Überzeugungen und Glaubenssätzen, wie sie mit Einwänden und Forderungen der Kundschaft umgehen, ohne diese zu verlieren. Sie lernen, wie sie mit dem nötigen Fingerspitzengefühl in heiklen Gesprächssituationen agieren und sie tanken in diesem Workshop vor allem auch Kraft für die Zukunft. Ein weiterer Schwerpunkt wird der konzeptuelle Verkauf von digitalen und hybriden Veranstaltungen sein und worauf dabei geachtet werden muss. Lernen Sie Tools und Tricks kennen und werden Sie vertrauter mit den vielen digitalen Veranstaltungs-Möglichkeiten.

### Seminarthemen

- Kommunikative Kompetenzen bei Verkaufs- und Beratungsgesprächen
- Chancenintelligenz
- Veranstaltungs-Verkaufstechniken
- Kreative Lösungsfindung
- Business Fokus
- Angebotserstellung
- Zukunftsorientiertheit
- Digitale und hybride Tagungs-Konzeption und Durchführung

**Termin:** 02./03.12.2022 (Fr/Sa)

**Ort:** Parkhotel Landau, 76829 Landau in der Pfalz

**Dauer:** 2 Tage (1. Tag: 09:00 Uhr – ca. 17:00 Uhr  
2. Tag: 09:00 Uhr – ca. 15:00 Uhr)

**Preis:** TOP 250-Mitglied: 890,- €\* /ohne Mitgliedschaft: 990,- €\*

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



**Trainerin:**  
Vaya Wieser-Weber

## 6 Mit Design Thinking „Personal“ neu denken

### Zielgruppe

- Inhaber, Direktoren und Geschäftsführer ...
- Führungskräfte und operative Kräfte aus Marketing, Verkauf, Tagungsmanagement, Küche, Service oder auch Housekeeping – gerne auch Auszubildende diverser Bereiche

### Seminarziel

In Workshop-Charakter wird der Themenbereich „Personal in der Hotellerie“ ganzheitlich beleuchtet. Mittels Design-Thinking-Methoden entdecken die Teilnehmer/innen, wie kreativ an Problemstellungen herangegangen werden kann. Jedes Hotel favorisiert dabei im Austausch mit Kollegen und unter Anleitung eines Trainerteams einen Themenblock, dem es sich im Nachgang im Alltag besonders widmen möchte. Es wird ein Testdesign für Verbesserungsideen entwickelt, die unter weiterer Begleitung in den Wochen nach dem Seminar zu Ergebnissen geführt werden.

Die beteiligten Hotels gehen dabei nicht nur ein konkretes Problem im Personalbereich im Austausch mit Kollegen/innen und Coaches an, sondern lernen gleichzeitig auch Verfahrensmuster, wie künftig Problemfelder des Hotels kreativer angegangen werden können.

### Seminarthemen

Ein Team von mehreren Trainern begleitet mit zahlreichen Elementen aus Design Thinking sowie weiteren kreativen Veranstaltungsformaten die Entwicklung eines Ideenprozesses:

- Vertraut machen mit der Design-Thinking-Methode als kreativer Problemlösungsansatz
- Gemeinsames Erarbeiten aller relevanten Themenfelder, die heute „Personal in der Hotellerie“ ausmachen
- Analyse der Akteure im Mitarbeitermarkt der Hotellerie mittels Interviews und Persona-Entwicklung
- Definition von innovativen Personal-Ansätzen mit entsprechendem Testdesign
- Entwicklung von Prototypen für die Folgetests nach dem Workshop
- Bonus-Track: Einführung und Erleben von kreativen Veranstaltungsformaten als Verkaufs-, Beratungs- und Durchführungsanleitung für Tagungshotels

### Besonderheit

In einer gemeinsamen Online-Session werden ca. 10 Wochen nach dem Workshop gemeinsam die Ergebnisse der Tests vorgestellt, analysiert und weiterentwickelt.

**Termin:** 12./13./14.01.2023 (Do/Fr/Sa)

**Ort:** Pfalzhotel Asselheim, 67269 Grünstadt-Asselheim

**Dauer:** 2,5 Tage (1. Tag: 13:00 Uhr – ca. 18:30 Uhr, 2. Tag: 09:00 Uhr – ca. 18:00 Uhr, 3. Tag: 08:00 Uhr – ca. 13:00 Uhr)

**Preis:** TOP 250-Mitglied: 890,- €\* /ohne Mitgliedschaft: 990,- €\*

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



**Trainerin:**  
Syliva Albrecht



**Trainer:**  
Reinhard Peter



## 7 Trends, Probleme und Chancen im Tagungsmarkt 2023

### Seminar-Inhalt

Egal ob Folgen der Pandemie, Personalmaßnahmen in der Wirtschaft, eine dahin galoppierende Inflation oder auch Fachkräftemangel in der Hotellerie – vieles wird in den kommenden Monaten sich im Tagungsmarkt neu organisieren. Wo können Tagungshotels hoffen, wo müssen sie reagieren, wo liegen besondere Chancen? In diesem Webinar (Vortrag) nimmt Sie Reinhard Peter mit auf einen Streifzug durch Erwartungen und auch Realitäten, die im MICE-Markt auch zu Chancen werden können.

**Preis:** TOP 250-Mitglied: 99,- €\* für 1 TN oder 149,- €\* pro Haus  
Ohne Mitgliedschaft: 199,- €\* für 1 TN oder 249,- €\* pro Haus

**Termin:** 10.11.2023 (Do)

**Dauer:** 11:00 Uhr bis 12:30 Uhr



**Trainer:**  
Reinhard Peter

## 8 „Die Welt ist eine Google“ –

*was aus dem mächtigsten Konzern der Welt 2023 auf Sie zukommt.*

### Seminar-Inhalt

Im Online-Seminar werden aktuelle Entwicklungen im Google-Konzern rund um Hotellerie, Gastronomie und Tourismus aufgezeigt. Sie erfahren, wie Sie mit Google Interessenten gewinnen, Gäste binden und Umsatz generieren. So verbessern Sie Ihre Google-Infrastruktur Schritt für Schritt und beachten dabei aktuelle und zukünftige Entwicklungen. Profitieren Sie von der Reichweite Googles und lernen Sie, wie Sie die unterschiedlichen Google-Dienste gewinnbringend einsetzen.

**Preis:** TOP 250-Mitglied: 99,- €\* für 1 TN oder 149,- €\* pro Haus  
Ohne Mitgliedschaft: 199,- €\* für 1 TN oder 249,- €\* pro Haus

**Termin:** 24.11.2022 (Do)

**Dauer:** 11:00 Uhr bis 13:00 Uhr



**Trainer:**  
Martin Schmitz

## 9 Xing und LinkedIn im Hotelmarketing

### Seminar-Inhalt

Wie können die beiden B2B-Netzwerke im Hotelmarketing und bei der Akquise von Firmenkunden behilflich sein? Kurze Antwort: Mit einem perfekten Profil, das von potenziellen Interessenten gefunden wird und mit einer aussagekräftigen Unternehmensseite für Ihr Hotel. Die lange Antwort gibt's im Online-Seminar. Wir schauen uns die beiden Netzwerke im Vergleich an und besprechen alle wesentlichen Aspekte und Funktionen, damit Sie mit Ihrer Präsenz auf Xing und LinkedIn punkten können.

**Preis:** TOP 250-Mitglied: 99,- €\* für 1 TN oder 149,- €\* pro Haus  
Ohne Mitgliedschaft: 199,- €\* für 1 TN oder 249,- €\* pro Haus

**Termin:** 08.12.2022 (Do)

**Dauer:** 11:00 Uhr bis 13:00 Uhr



**Trainer:**  
Andreas Pfeifer

## 10 Verbands-Vertrieb für den MICE Bereich –

*Das unterschätzte Potenzial*

### Seminar-Inhalt

In diesem Online-Seminar lernen Sie die grundlegende Arbeitsweise von Verbänden und deren Strukturen kennen. Sie erfahren alles über die Bedürfnisse dieser Zielgruppe als MICE Partner und erhalten Tipps zu Produktentwicklung und Möglichkeiten, wie Sie ein Gastgeber der Verbände werden.

**Preis:** TOP 250-Mitglied: 99,- €\* für 1 TN oder 149,- €\* pro Haus  
Ohne Mitgliedschaft: 199,- €\* für 1 TN oder 249,- €\* pro Haus

**Termin:** 15.12.2022 (Do)

**Dauer:** 11:00 Uhr bis 13:00 Uhr



**Trainerin:**  
Daniela Wintzer

## 11 Newsletter-Marketing für Hotels

### Seminar-Inhalt

Um immer wieder mit Kunden, 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, denn Mediennutzung und Buchungsverhalten haben sich geändert und die Kommunikation findet vorwiegend digital statt. Alle Tipps und Tricks, die man bei der Newslettergestaltung beachten muss (Programmauswahl, Häufigkeit, Themenauswahl, Zeit- und Kosteninvest) werden kompakt und spannend im 2-stündigen Online-Seminar von Andreas Pfeifer vorgestellt.

**Preis:** TOP 250-Mitglied: 99,- €\* für 1 TN oder 149,- €\* pro Haus  
Ohne Mitgliedschaft: 199,- €\* für 1 TN oder 249,- €\* pro Haus

**Termin:** 12.01.2023 (Do)

**Dauer:** 11:00 Uhr bis 13:00 Uhr



Trainer:  
Andreas Pfeifer

# 7. IMPULSETAG DER TAGUNGSHOTELLERIE

**Termin:** Samstag, 24. September 2022

**Dauer:** 10.00 – 17.30 Uhr

**Ort:** ARCADEON Haus der Wissenschaft und Weiterbildung in Hagen

### Was ist der große Trumpf der individuellen Tagungshotellerie?

Sie ist Innovationstreiber, gerade auch wenn es um Probleme und Herausforderungen der Branche geht. Und davon gibt es derzeit genug: Personalmangel, Preisexplosionen, Pandemie oder das veränderte Buchungsverhalten – das sind nur die wichtigsten Fragestellungen in diesen Monaten.

Nach einjähriger Unterbrechung freuen wir uns, im Kreise vieler gleichgesinnter Tagungs(hotelier)s und ihren Mitarbeitenden gemeinsam die Herausforderungen zu analysieren, Impulse zu geben, Praxisbeispiele an den Tag zu legen und einfach mit viel Netzwerken eben diese innovativen Ansätze zu vertiefen.

### Erleben Sie Workshops u.a. zu

- Trends, Chancen und Risiken im Tagungsmarkt 2023
- Bindung von Mitarbeitenden: welche Ansätze liefert die aktuelle Marktbefragung aus dem Sommer 2022
- Preiskalkulation: wie können Angebote für die kommenden Monate erstellt werden



**Melden Sie sich an – und nutzen Sie dazu auch den Frühbucherrabatt bis 31.08.2022 von 15 % auf die ausgewiesenen Preise.**

### Unsere Teilnehmerpreise:

(inklusive Mittagessen, Pausensnacks und Tagungsgetränken)

### TOP250-Mitglieder / ohne Mitgliedschaft:

€ 299,- / € 399,- für den ersten Teilnehmer

€ 249,- / € 349,- für den zweiten Teilnehmer

€ 199,- / € 299,- ab dem dritten Teilnehmer pro Hotel.

Weitere Infos bekommen Sie unter [marion.kaufmann@repecon.de](mailto:marion.kaufmann@repecon.de), die Anmelde-möglichkeit finden Sie auf unserem Formular hinter nebenstehendem QR-Code



# Preise, Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen

Preise befinden sich bei den jeweiligen Seminarbeschreibungen und verstehen sich netto zzgl. MwSt.

## Zusatzkosten:

Zusätzlich zum Seminarpreis fallen noch folgende Kosten pro Teilnehmer an (netto):

- Tagungspauschale: 70 Euro/Tag
- Übernachtung/Frühstück: 60 Euro/Nacht (auch Voranreise)
- Bei 2-Tages-Seminaren:  
1 Abendessen á 30 Euro inkl. 1 Getränk

⇒ **Die Abrechnung der Seminargebühren und der evtl. anfallenden Zusatzkosten erfolgt einige Tage vor Seminarbeginn durch repecon.**

## Online-Seminare:

Die Online-Seminare werden auf der Plattform Zoom durchgeführt.

Jeder Teilnehmer braucht hierzu Zugang zu einem PC mit einer zeitgemäßen, schnellen Internetverbindung, Lautsprecher, Mikrofon und Kamera. Eine Teilnahme am Smart Phone oder ohne Bildübertragung und nur mit Ton ist nicht zielführend und daher nicht angeraten. Zugang erhalten nur angemeldete und berechtigte Personen.

Die Teilnehmer sind angehalten, sich einige Minuten vor der Zeit einzuwählen, um alle technischen Einstellungen vor der Zeit sicherzustellen.

## Anmeldung/Kontakt:

Marion Kaufmann | [marion.kaufmann@repecon.de](mailto:marion.kaufmann@repecon.de)

oder **+49 931 4607860**

Bitte geben Sie bei der Anmeldung folgende wichtige Informationen an:

- Seminarbezeichnung und Termin
- Name und E-Mail-Adresse des Teilnehmers sowie die Position im Hotel
- Voranreise geplant?

**FRÜHBUCHER-  
RABATT**

Bis **31.08.2022**  
erhalten Sie  
50,- Euro Rabatt  
je Präsenz-  
Seminarplatz!

## Stornobedingungen:

Wir garantieren Ihnen Planungssicherheit:

- Sollten Präsenzveranstaltungen Corona-bedingt kurzfristig nicht durchgeführt werden können, buchen wir Sie selbstverständlich kostenlos auf einen anderen Termin um.
- Falls persönliche Gründe einen Seminarbesuch verhindern, gelten folgende Stornobedingungen:
  - ⇒ Bis 3 Wochen vor Seminarbeginn: kostenfrei
  - ⇒ 3 - 2 Wochen vorher: 100 % zahlen, ABER 50 % Gutschrift der Summe für ein Seminar aus dem darauffolgenden Seminarprogramm der repecon akademie
  - ⇒ 2 Wochen bis 1 Tag vorher: 100 % zahlen, ABER 25 % Gutschrift der Summe für ein Seminar aus dem darauffolgenden Seminarprogramm der repecon akademie

„repecon akademie“ ist eine Marke der

**repecon**

Marketing- und Vertriebsconsulting  
Medien- und PR-Konzeptionen  
Sedanstraße 23, D-97082 Würzburg

Tel. +49 931 4607860

E-Mail: [info@repecon.de](mailto:info@repecon.de)

[www.repecon.de](http://www.repecon.de)



# HALTEN SIE AUSSCHAU NACH SUPERHELDEN?

Hero am Herd?  
Tausendsassa im Service?  
Putzfee auf der Etage?

## WIR

- ▶ schalten und steuern Ihre Kampagne in den Social-Media-Kanälen.
- ▶ bringen Ihre Stellenausschreibung kreativ auf den Punkt.
- ▶ übernehmen für Sie die professionelle Gestaltung von Werbeanzeigen, Landingpages, Social-Media-Posts sowie Ihren Printprodukten.

## HELDENHAFTE KAMPAGNEN-BEISPIELE

Verschiedene Werbekampagnen der letzten Monate:



Sie haben noch Fragen oder würden gerne mit uns eine Kampagne starten? Dann schreiben Sie uns eine E-Mail: [kontakt@hotel-helden.de](mailto:kontakt@hotel-helden.de)

WEITERE INFOS:

[www.hotel-helden.de](http://www.hotel-helden.de)



**HOTEL-HELDEN.de**

»BE PART OF US«