

Feuer & Flamme für die
Arbeit an der Rezeption
Hotellerie-Führungskräfte als Trainer
Feiern und Tagen
Yield-Management
Masterclass KI
Social-Media Anzeigen
Kaltakquise

seminare

Weiterbildungsseminare für die Tagungshotellerie

Programm Herbst 2024



www.repecon-akademie.de

Investments in Weiterbildung bringen vielfachen Gewinn

Erfolgreiches Marketing hat nicht mehr nur mit Kundenfindung und -bindung zu tun, sondern auch im gleichen Maße mit der Kontinuität von Quantität und Qualität im Mitarbeiterstab. Aus diesem Grund haben Weiterbildungsangebote heute eine noch größere Bedeutung als vor einigen Jahren. Sie dienen in erster Linie dazu, das Fachwissen und Können im Unternehmen zu mehren und dadurch den Unternehmenserfolg zu steigern. Darüber hinaus dokumentieren sie den besonderen Stellenwert, der den Teammitgliedern eingeräumt wird, und sorgen durch den Lernerfolg einfach für ein besseres Betriebsklima. So stärkt Weiterbildung auch die Bindung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer – denn läuft's im Laden, ist der Drang nach Veränderung spürbar kleiner.

repecon als Heimat zweier bedeutender Hotelkooperationen im deutschen Tagungsmarkt hat deshalb ein spezialisiertes Weiterbildungsprogramm für MICE-Betriebe entwickelt. Kein zweiter Anbieter ist so nah und umfangreich am individuellen Tagungshotelmarkt in Deutschland dran wie wir. Und natürlich setzen wir bei aller Knappheit von Personal und Zeit in den Betrieben weiterhin stark auf Präsenzseminare. Denn es sind die professionelle Lernumgebung, ein guter, greifbarer Trainer, die persönliche Interaktion und das Netzwerken in den Pausen sowie am Abend mit den anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern, die das Weiterbildungs-erlebnis perfekt machen – wer könnte das besser nachvollziehen als die Mitarbeitenden eines Hotels, die das Tagungsgeschehen tagtäglich selbst beobachten können? Natürlich ergänzen wir unser Angebot mit einigen Impulsen, die man auf die Schnelle online geben kann.

Entdecken Sie auf den folgenden Seiten die Basics, die Ihre Teams und damit Ihr Tagungshotel in der kommenden Zeit stärker machen – inhaltlich wie auch personell! 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

E-Mail:

marion.kaufmann@repecon.de

Das gesamte Programm auch auf: www.repecon-akademie.de



1 Feuer & Flamme für die Arbeit an der Rezeption: Auch in der Zukunft – mehr als nur ein Job!

Zielgruppe

Mitarbeitende, Nachwuchs- & Führungskräfte aus Front- & Backoffice

Seminarziel

Die Teilnehmenden trainieren besonders die Kompetenzen, die auch in Zukunft keine KI am Empfang ersetzen kann, denn hier steht der Mensch im Mittelpunkt. Empathische Kommunikation, Zusammenarbeit und Gästebegeisterung treffen auf Future Skills wie Selbstwirksamkeit, Resilienz und flexible Lösungsorientierung. Gleichzeitig machen wir – im Sinne der Wertschätzung als loyale Mitarbeitende mit zentraler Verantwortung – den Raum und die Zeit für den häuserübergreifenden Wissenstransfer auf. Erlebnisorientierte Übungen, viel Spaß, kollegialer Austausch, Arbeitsphasen und theoretische Lerninhalte werden kurzweilig miteinander kombiniert, um einen direkten, praktischen Mehrwert für den heutigen und zukünftigen Alltag im Front- und Backoffice zu generieren.

Seminarthemen

Bestandsaufnahme: Die Rezeption als Zentrale

- In guten wie in schlechten Zeiten?
- Mehr als nur ein Job!

Kommunikation als Kernkompetenz: Mit Profis arbeiten!

- Let's play Lego serious – theoretische Modelle praktisch erleben
- Feedback & Reklamationsmanagement

Zusammenarbeit als Superkraft

- Unsere Branche in Bewegung!
- Teil Einer Außergewöhnlichen Mannschaft

Feuer & Flamme für die Arbeit an der Rezeption!

- Motivation (und der selbstwirksame Umgang mit den Killern)
- Den Funken überspringen lassen: Gäste begeistern!

Future Skills: Unsere Arbeit im Wandel!

- Die Rezeption, gestern, heute, morgen...
- Der Booster: Wofür wir brennen!

Termin: 28./29.10.2024 (Mo/Di)

Ort: Hotel Fulda Mitte, 36037 Fulda

Dauer: 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr – ca. 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 Uhr – ca. 16:00 Uhr)

Preis: TOP 250-Mitglied: 940,- €* /ohne Mitgliedschaft: 1.040,- €*

* Alle Preise zzgl. MwSt. Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.



Trainerin:
Sabine Hertgens

2 Masterclass KI: Effektive Nutzung von ChatGPT & Co. in der Tagungshotellerie

Zielgruppe

Führungskräfte & Mitarbeitende aus dem Marketing & Verkauf

Seminarziel

Seit der Veröffentlichung von ChatGPT ist das Thema Künstliche Intelligenz in aller Munde. Gerade in den letzten Monaten wird immer deutlicher, dass sich für Gastgeber beim Einsatz von KI nicht mehr die Frage nach dem „ob“, sondern nur noch nach dem „wie“ und „wann“ stellt.

Bereits heute ist es möglich, generative KI auch ohne besondere Expertise als effiziente Unterstützung im eigenen Betrieb einzusetzen. Gerade in der Tagungshotellerie bieten sich für Gastgeber vielseitige Anwendungsszenarien von der Team- und Kundenkommunikation über das Marketing bis hin zur Eventplanung.

Entdecken Sie, wie Künstliche Intelligenz die Tagungshotellerie revolutioniert und wie Sie ChatGPT & Co. ohne tiefere technische Vorkenntnisse in Ihrem Betrieb einsetzen können!

In der „Masterclass KI“ unseres Experten Markus Michels werden kompetent, kurzweilige und vor allem praxistauglich alle relevanten Aspekte zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Tagungshotellerie vermittelt und in praktischer Mitarbeit vertieft.

In eineinhalb Tagen erhalten die Teilnehmenden einen vollständigen Überblick von der Entwicklung einer KI-Strategie bis zur praktischen Anwendung von ChatGPT & Co. im eigenen Unternehmen.

Aufgrund der schnellen Entwicklung im Bereich KI werden alle, im Herbst eventuell brandaktuellen Neuigkeiten, im Seminar mitberücksichtigt.

Seminarthemen

- Was steckt hinter Künstlicher Intelligenz und wie ist die Funktionsweise?
- Chancen und Herausforderungen der KI in der Tagungshotellerie?
- Wie kann ChatGPT & Co. die „Customer Journey“ optimieren?
- In welchen Bereichen können Gastgeber heute schon von KI profitieren?
- Topaktuelle KI-Anwendungen für jedes Anwendungsszenario!
- Wie entwickelt man eine KI-Strategie für das eigene Unternehmen?
- Was ist in Sachen Datenschutz und Urheberrecht zu beachten?
- Welches Automatisierungspotential bietet generative KI?
- Ausblick zur weiteren Entwicklung Künstlicher Intelligenz
- Viele Tipps & Tricks für die praktische Nutzung von ChatGPT & Co.

Hinweis: Ein Laptop zum praktischen Mitarbeiten ist sinnvoll, für die erfolgreiche Teilnahme aber nicht notwendig.

Termin: 11./12.11.2024 (Mo/Di)

Ort: Hotel Renthof Kassel, 34117 Kassel

Dauer: 1,5 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr – ca. 17:00 Uhr
2. Tag: 09:00 Uhr – ca. 12:00 Uhr)

Preis: TOP 250-Mitglied: 840,- €* /ohne Mitgliedschaft: 940,- €*



Trainer:
Markus Michels

* Alle Preise zzgl. MwSt. Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.

3 Hotellerie-Führungskräfte als Trainer – Mitarbeitende fördern, Ziele erreichen

Zielgruppe

Alle Führungskräfte, die Personalverantwortung haben

Seminarziel

Zahlreiche aktuelle Mitarbeiterbefragungen in der Hotellerie befördern es zutage: Mitarbeitende fühlen sich nicht immer ausreichend angeleitet oder geführt – obwohl Arbeitsbedingungen und Betriebsklima oftmals als positiv bewertet werden.

In der dynamischen Welt der Hotellerie ist eine Führungskraft nur so stark wie ihr schwächstes Glied. Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die das Potenzial ihrer Mitarbeitende maximal entfalten möchten. Im zweitägigen Training erlernen die Teilnehmer die Kunst, Mitarbeitende effektiv zu schulen und Wissen auf eine ansprechende und zielgerichtete Weise zu vermitteln.

Die Schulung deckt nicht nur die Identifikation mit Ihrem Unternehmen ab, sondern vermittelt auch die Prinzipien der Erwachsenenbildung und den Aufbau von lerngerechten, ein- bis zweistündigen Schulungen. Ein Workshop mit intensiven Wissenstransfers und Stärkung Ihrer Führungskräfte in ihren „Train the Trainer“-Skills, um eine starke Teamkette zu gestalten, die gemeinsam Ziele erreicht.

Seminarthemen

- Die Prinzipien der Erwachsenenbildung
- Trainingskonzeptaufbau, Trainingsdesign und Methodenauswahl
- Die 4 Stufen Trainingsmethode
- Mentale Vorbereitung
- Rapport mit den Teilnehmenden
- Seminareröffnung/Seminarende
- Einsatz von Energizern
- Die Kraft von Zielen und wie ich sie setze
- Präsentationstechniken und Umgang mit visuellen Hilfsmitteln
- Feedback geben – Feedback nehmen

Termin: 25./26.11.2024 (Mo/Di)

Ort: Parkhotel Landau, 76829 Landau in der Pfalz

Dauer: 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr – ca. 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 Uhr – ca. 15:30 Uhr)

Preis: TOP 250-Mitglied: 940,- €* /ohne Mitgliedschaft: 1.040,- €*



Trainerin:
Vaya Wieser-Weber

* Alle Preise zzgl. MwSt. Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.

4 „Feiern und Tagen“ – Verkaufsexpertise perfektionieren

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Tagungs- und Bankettverkauf, Rezeptionmitarbeitende oder Führungskräfte mit Verkaufsaufgaben

Seminarziel

Viele Seminare für den (Tagungs-)Verkauf drehen sich um die gezielte Beratung von Tagungsplanern und den entsprechenden Verkaufsprozess. Doch oftmals gibt es für die Akteure in den Hotels ein zweites Betätigungsfeld: den tatsächliche Bankettverkauf – und damit durchaus auch andere Zielgruppen und Erwartungen.

In der Welt des Veranstaltungsverkaufs, sei es für private Feiern oder Tagungen, spielt das Geschick der Mitarbeitenden eine entscheidende Rolle. Diese Seminarschulung ermöglicht es den Teilnehmenden zu erfahren, wie sie die Herausforderungen im Verkauf von privaten Feiern und Tagungen meistern können. Die besondere Sensibilität, die solche Anlässe erfordern, erfordert ein hohes Maß an Verhandlungsgeschick, Empathie und Kommunikationsstärke.

Das Seminar vermittelt nicht nur die Identifikation und den Stolz auf die Marke, sondern auch das Selbstverständnis als Berater. Es werden die grundlegenden Schritte im Verkauf von Veranstaltungen behandelt, einschließlich effektiver Fragetechniken, Visualisierung und Skizzierung im Verkaufsgespräch sowie Argumentationstechniken. Die Schulung umfasst auch die Bedeutung von aktivem Zuhören, die Interpretation der Körpersprache des Kunden und grundlegende Prinzipien der Kommunikationspsychologie.

Seminarthemen

- Das Verkaufs-Mindset
- Unterschied zwischen verkaufen und beraten
- 33 Gute Gründe (Features-Advantages-Benefits-Methode)
- Bedeutung von Personalisierung in Zeiten von KI
- Bedürfnisse der Gäste ausloten und personalisieren
- Vier Gästetypen und die Kunden-Avatare
- Verkauf entlang der Customer Journey
- Falsche Glaubenssätze im Verkauf
- Emotional Verkaufen
- Richtig Fragen und so verkaufen
- Upselling und Cross Selling
- Einwandbehandlung ohne Angst
- Struktur und Skripte in der Kommunikation
- Langfristige Kundenbindung – deine BotschafterInnen

Termin: 28./29.11.2024 (Do/Fr)

Ort: Alte Posthalterei, 86441 Zusmarshausen

Dauer: 2 Tage (1. Tag: 10:00 Uhr – ca. 18:00 Uhr)
2. Tag: 09:00 Uhr – ca. 15:30 Uhr)

Preis: TOP 250-Mitglied: 940,- €* /ohne Mitgliedschaft: 1.040,- €*
* Alle Preise zzgl. MwSt. Weitere Infos zu Frühbucherrabatt & Teilnahmebedingungen siehe Preisseite am Ende dieser Broschüre.



Trainerin:
Peggy Amelung

9. IMPULSE TAG

DER TAGUNGSHOTELLERIE

28.09.2024 // 10 – 18 Uhr

Wir bringen's gemeinsam auf den Punkt!

Dreh- und Angelpunkt von beruflichem Erfolg sind gute Beziehungen und ein Netzwerk. Diese stehen auch beim Austausch am diesjährigen Impulsetag im Mittelpunkt:



Sei dabei, nimm neue Impulse mit für dich und dein Hotel
im **HOTELCAMP REINSEHLEN**, Camp Reinsehen 1, **29640 Schneverdingen**

Demnächst mehr Infos auf unserer Webseite!



5 Yield-Management im Veranstaltungsverkauf

Wie ist Ihre Preis- und Belegungsstrategie für das Jahr 2025 und darüber hinaus?
Wie holen Sie das maximale aus Business und/oder Leisure und mit welcher Gewichtung heraus?

Seminar-Inhalt

5 Module à 2 Stunden

- Bedeutung und Definition von Yield (Ertragsmanagement)
- Die größten Fehler, die Sie beim Verkauf von Veranstaltungsräumen machen können
- Vorteile durch Yield-Management für Mitarbeitende, Führungskräfte und das Management
- Grundsätze der Betriebswirtschaft sowie Kennzahlen in den Bereichen Logis und F&B
- jedes Haus identifiziert und analysiert die eigenen Kennzahlen
- Betriebswirtschaftliche Auswirkung von Entscheidungen im Veranstaltungsverkauf
- jeder Betrieb fährt seine eigene Umsatz- und Belegungssimulation

- Erstellung einer umsatzorientierten Verkaufspolitik
- Auswirkungen von strategischen Entscheidungen auf Raum und Zimmerbelegung
- Gestaltung von zeitgemäßen Angebotskonzepten für den Veranstaltungsverkauf
- Integration von hybriden Eventformaten in das Angebotsprofil – ja oder nein?

Zwischen den Modulen gibt es „Hausaufgaben“ zu erledigen, um für die Entwicklung der eigenen Strategien darauf aufzubauen. Innerhalb von 8-10 Wochen führen die Teilnehmenden in einem intensiven Prozess die Analyse und ggf. Neuausrichtung ihres Pricing durch und jeder Hotelier erhält die Chance für seinen Betrieb die Verkaufspolitik zu durchdenken, zu überarbeiten und zu dokumentieren.

Termine: 16.09./07.10./28.10./18.11./02.12.2024 (immer montags)

Dauer: jeweils 14:00 – 16:00 Uhr

Preis: TOP 250-Mitglied: 590,- €* für 1 TN oder 890,- €* pro Haus (max. 3 Personen)
Ohne Mitgliedschaft: 690,- €* für 1 TN oder 990,- €* pro Haus (max. 3 Personen)



Trainer:
Markus Weidner

6 Effektive Adressoptimierung und Umgang mit Kundendatenschätzen

Seminar-Inhalt

In diesem Onlineseminar legen wir den Grundstein für eine effektive Aufbereitung sowie die Pflege Ihrer Kundendaten. Sie erhalten Überblick zu den Einflussfaktoren einer gelungenen Datenorganisation. Themenschwerpunkte werden unter anderem sein: Adressaufbereitung, Priorisierung, Dokumentation wertvoller Informationen, Kontaktpersonen finden...

Preis: TOP 250-Mitglied: 129,- €* für 1 TN oder 199,- €* pro Haus
Ohne Mitgliedschaft: 229,- €* für 1 TN oder 299,- €* pro Haus

Termin: 14.10.2024 (Mo)
Dauer: 11:00 Uhr – 12:30 Uhr



Trainer:
Jean-Paul Hober

7 Effektiv verkaufen: Neukunden gewinnen mit gezielter telefonischer Kaltakquise!

Seminar-Inhalt

In diesem Onlineseminar gibt Herr Jean-Paul Hober im ersten Teil durch anwendungsorientierte Beispiele aus seiner telefonischen Praxis einen Überblick und Anregungen zu den wichtigsten Punkten für ein erfolgreiches Telefonmarketing. Im zweiten Teil ermitteln wir Ihre aktuellen Aufgabenstellungen und erarbeiten gemeinsam Lösungswege für Ihre konkret genannten Situationen.

Preis: TOP 250-Mitglied: 129,- €* für 1 TN oder 199,- €* pro Haus
Ohne Mitgliedschaft: 229,- €* für 1 TN oder 299,- €* pro Haus

Termin: 21.10.2024 (Mo)
Dauer: 11:00 Uhr – 12:30 Uhr



Trainer:
Jean-Paul Hober

8 Erfolgreich Anzeigen in Social Media gestalten

Seminar-Inhalt

Weltweit über fünf Milliarden aktive Social-Media-Nutzer stellen ein großes Potential für Ihr Hotel dar. Alleine in Deutschland nutzten im Januar 2024 über 67,80 Millionen Menschen Social Media. Lernen Sie im 90-minütigen Webinar, wie Ihnen die kluge Kombination aus verdienter und gekaufter Reichweite zum Erfolg verhilft und wie Sie erfolgreiche Anzeigen für Social Media gestalten. Von auffälligem Bildmaterial über klaren und prägnanten Text bis hin zum Call to Action und Landingpages – so gewinnen Sie neue Gäste und passende Mitarbeitende.

Preis: TOP 250-Mitglied: 129,- €* für 1 TN oder 199,- €* pro Haus
Ohne Mitgliedschaft: 229,- €* für 1 TN oder 299,- €* pro Haus

Termin: 08.11.2024 (Fr)
Dauer: 11:00 Uhr – 12:30 Uhr



Trainer:
Martin Schmitz

9 Trends, Probleme und Chancen im Tagungsmarkt 2025

Seminar-Inhalt

Der Tagungsmarkt hat sich auf Nachfrageseite erholt – und doch sind die Auslastung(szeit)en in den Tagungshotels sehr unterschiedlich. Das hat viele Ursachen – mit manchen kann man sich aber als Hotel aktiv auseinandersetzen und darauf reagieren. Wo liegen besondere Chancen? Auf welche veränderten Realitäten auf Seiten der Auftraggeber gilt es zu reagieren? 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. Es stehen zwei Termine zur Auswahl.

Preis: TOP 250-Mitglied: 129,- €* für 1 TN oder 199,- €* pro Haus
Ohne Mitgliedschaft: 229,- €* für 1 TN oder 299,- €* pro Haus

Termine: 20.11.2024 (Mi)
13.12.2024 (Fr)
Dauer: 11:00 Uhr – 12:30 Uhr



Trainer:
Reinhard Peter

10 Hotelmarketing next Level – wie Sie mit Aufmerksamkeit, Daten und Google Ihren perfekten Gast gewinnen

Seminar-Inhalt

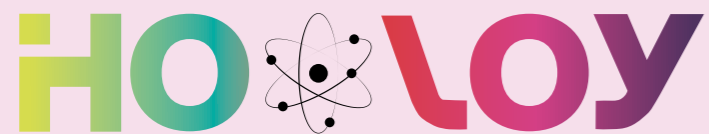
Durch die massive Nutzung künstlicher Intelligenz hat sich Google 2024 erheblich verändert. Der Suchmaschinenriese stellt mehrere neue Dienste und Werkzeuge für den digitalen Erfolg zur Verfügung. Die meisten Tools sind dabei kostenfrei. Einige sind selbsterklärend, andere sind erklärungsbedürftig. Lernen Sie wie sich Google-Suche und Co. durch KI massiv verändert haben und wie Sie die neuen Möglichkeiten Ihr Hotel erfolgreich nutzen. Erste Erfahrungen mit Google-Diensten sind wünschenswert.

Preis: TOP 250-Mitglied: 129,- €* für 1 TN oder 199,- €* pro Haus
Ohne Mitgliedschaft: 229,- €* für 1 TN oder 299,- €* pro Haus

Termin: 29.11.2024 (Fr)
Dauer: 11:00 Uhr – 13:00 Uhr



Trainer:
Martin Schmitz



[**Hospitality-Loyalitäts-Index**]

Stärken und Schwächen im Hotel **identifizieren** | **Detaillierte Erkenntnisse** aus einzelnen Abteilungen harmonisieren | Die **richtigen und wichtigen Maßnahmen** entwickeln | **Grundlage** für den **Loyalitäts-Index** aus den Kriterien **Zufriedenheit, Beständigkeit und Wiederbewerbung** | Wird ermittelt als **anonyme Befragung der aktuellen Belegschaft** durch das Marktforschungsinstitut COGITARIS (Mainz) | unter **Beteiligung aller** Vollzeit-, Teilzeit und geringfügig **Beschäftigten** sowie **Auszubildenden**.

Neugierig auf **echtes Feedback?**

Kontaktieren Sie uns
und bestimmen Sie
jetzt **Ihre Hotel-DNA!**

SCAN MICH



www.holoy-index.de

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 Teilnehmenden bei Präsenzseminaren an:

- Tagungspauschalen: 70 Euro/Tag
50 Euro/½-Tag
 - Übernachtung/Frühstück: 60 Euro/Nacht
(auch Voranreise)
 - Bei mehrtägigen Seminaren:
1 Abendessen á 30 Euro inkl. 1 Getränk pro Abend
- ⇒ **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 Teilnehmende braucht hierzu Zugang zu einem PC mit einer zeitgemäßen, schnellen Internetverbindung, Lautsprecher, Mikrophon 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 Teilnehmenden 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
oder **+49 931 4607860**

Bitte geben Sie bei der Anmeldung folgende wichtige Informationen an:

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

**FRÜHBUCHER-
RABATT**
Bis **31.08.2024**
erhalten Sie **50,- Euro**
Rabatt je Präsenz- und
10% je Online-
Seminarplatz!

Stornobedingungen:

Wir garantieren Ihnen Planungssicherheit:

- 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
www.repecon.de

Unsere Marken
von repecon:



exzellente
LERNORTE

re|pe|con

