

PRESSEINFORMATION

Berlin, den 23. März 2021

Virtuell und interaktiv: HSMA Deutschland e.V. unterstützt Hotels mit MICE & Sales Workshop für den Restart

Ziel des Workshops ist es, gemeinsam Lösungen zu erarbeiten sowie zu ermitteln, welche Herausforderungen und Chancen für die Zukunft zu erwarten sind. Im Fokus liegt auch das Thema Nachhaltigkeit.

Der HSMA MICE & Sales Workshop "Restart 2021" teilt sich in unterschiedliche Sitzungen von jeweils einer Stunde auf. Der Branchenverband erhält hier Unterstützung von ausgewiesenen Expertinnen und Experten, die über das entsprechende Thema Kurzvorträge halten, um die Teilnehmenden mit spannenden Impulsen zu inspirieren. Die zweite Hälfte der Sitzungen soll für den persönlichen Austausch untereinander genutzt werden.

„Wir freuen uns sehr auf dieses Event und sind stolz, im Rahmen des HSMA Expertenkreises MICE & Sales ein so umfangreiches Programm mit tollen Speakern auf die Beine stellen zu können. Es ist wichtig, dass wir uns auch in diesen Bereichen frühzeitig auf die sich weiter ändernden Voraussetzungen vorbereiten, um die Branche so schnell wie möglich wieder zu beleben. Gespannt sind wir auch darauf, welche weiteren Punkte sich aus den jeweiligen anschließenden Diskussionen ergeben, die wir dann nach und nach in weiteren Veranstaltungen vertiefen können“, so Alexandra Weber, Fachvorstand MICE & Sales, HSMA Deutschland e.V. und Sales Director MICE/Key Accounts, Lindner Hotels AG.

Die Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. (HSMA) will neben Hoteliers unterschiedliche Akteure aus der Branche mit den Workshops unterstützen und mit den Beteiligten erste Lösungsansätze erarbeiten. Die Themenschwerpunkte liegen dabei in den Bereichen MICE, Corporate Sales, Leisure Sales und Nachhaltigkeit. Vereinzelte Schwerpunkte, die sich in den verschiedenen Vorträgen und Workshops herauskristallisieren, wird der Verband im Rahmen zukünftiger Workshops weiter vertiefen.

Vorsitzender des Expertenkreises MICE & Sales der HSMA Deutschland e.V. und Senior Vice President Sales/H-Hotels.com Uwe Krohn, fügt hinzu: „Die Pandemie zwingt uns nicht nur über Veränderungen zu sprechen, sondern fordert zum aktiven Handeln auf. Dabei müssen wir neben der umgehenden Bewältigung der vielfältigen Herausforderungen die Weichen direkt am Anfang richtig stellen. Mit einer hohen fachlichen Expertise und dem Bewusstsein von wichtigen Zusammenhängen können wir Entscheidungen solide treffen. Mit dem HSMA-Workshop ‚MICE & Sales‘ erhalten Teilnehmende dafür die passende Grundlage, um den ‚Re-Start 2021‘ vorzubereiten. Wie von der HSMA gewohnt, steht dabei keine frontale Wissensvermittlung im Mittelpunkt. Die Workshops sind gepaart mit Diskussionsmöglichkeiten und wichtigem Netzwerkaustausch. Persönlich wäre besser, aber online ist jetzt möglich. Dran bleiben!“

Zu den Referentinnen und Referenten gehören unter anderem Kerstin Noe-Apel, Geschäftsführerin & strategischer Kopf, two heads, mit dem Thema „Wertschätzung und Individualität als Schlüssel zum Erfolg – Effiziente Zusammenarbeit von Agentur & Hotel“, Fabian Zöckler, Projektleiter ZPG – Productions & Eventservice GmbH mit dem Thema „Technische Voraussetzungen für Hybrid Events - worauf muss ich achten?“, Suzann Heinemann, Geschäftsführerin InfraCert GmbH, mit dem Thema „Nachhaltigkeit ist mehr als nur ein Trend“ und Jochen Thraede, Inhaber JOT-Consulting, mit dem Thema „Ein Blick auf die Vielfalt der Welt der Veranstalter“.

Der MICE & Sales Workshop „Restart 2021“ findet am Donnerstag, den 15. April 2021 von 14.00 bis 19.00 Uhr statt. Anschließend folgt ein Get-Together in der virtuellen HSMA Networking Lounge.

3.604 Anschläge mit Leerzeichen (Ohne Unternehmens-Footer)

Über HSMA Deutschland e.V.:

Die HSMA (Hospitality Sales & Marketing Association) Deutschland e.V. ist der Fachverband für die Fach- und Führungskräfte aus Sales und Marketing in Hotellerie & Tourismus.

Ziel des Verbandes ist es die beruflichen Interessen der über 1.400 Mitglieder zu fördern. Es ist die Aufgabe der HSMA einen engen Kontakt zwischen den Mitgliedern herzustellen, um durch Informations- und Erfahrungsaustausch die Kenntnisse und Fähigkeiten in den Bereichen Distribution, E-Commerce, Revenue Management, Verkauf, Employer Branding und Marketing zu pflegen und zu verbessern.

Neben einer Vielzahl von fortbildenden Veranstaltungen in Form von Fachkongressen, Roadshows und Barcamps zu aktuellen Branchenthemen, schätzen die Mitglieder der HSMA vor allem das hochkarätige Netzwerk und den direkten Kontakt untereinander, der in der Hospitality-Branche unabdingbar ist. www.hsma.de

Kontakt Unternehmen:

HSMA Deutschland e.V.
c/o Design Offices
Frau Anna Heuer
Koppenstrasse 93
10234 Berlin
Telefon +49 176 47812663
E-Mail: info@hsma.de
www.hsma.de

Kontakt Presse:

I&t communications
Wolf-Thomas Karl
Obere Bahnhofstrasse 25
83457 Bayerisch Gmain
Telefon: +49 (0)8651 76 414 22
E-Mail: tk@lt-communications.com



HOSPITALITY SALES
& MARKETING ASSOCIATION

www.lt-communications.com