

Wissen teilen. Qualität sichern. Zukunft gestalten.

Die Vermittlung von praxisnahem, hochwertigem Wissen ist für uns bei der HSMA Deutschland e.V. nicht nur ein zentrales Anliegen – sie ist fest in unserem Verbandszweck verankert und prägt unsere tägliche Arbeit.

Immer wieder erreichen uns Rückmeldungen von Mitgliedern, dass es schwerfällt, den Überblick über bestehende Trainingsangebote, deren Inhalte, Zielgruppen und Level-Einordnungen zu behalten.

Genau hier möchten wir unterstützen.

Unsere Expertenkreise haben eine erste Themenstruktur für relevante Inhalte definiert.

In den vergangenen Monaten haben wir eine Umfrage unter allen uns bekannten Trainingsanbietern, die offene Trainings anbieten, gemacht, welche uns einen Überblick über das Angebot gibt.

Leider haben nur ein paar wenige Anbieter teilgenommen, dennoch freuen wir uns, Euch nun auf Basis dieser Rückmeldungen eine Übersicht zu erstellen, die zukünftig hoffentlich weiterwächst.

Wir freuen uns auf weitere Teilnehmende, um die Übersicht ergänzen zu können.

Für Rückfragen stehen wir Euch jederzeit unter anna.h@hsma.de zur Verfügung.

Herzlichen Dank an alle, die teilgenommen haben sowie an unsere Expertenkreise!

Wichtig:

In den Ergebnissen sind Anbieter mit öffentlich zugänglichen Trainingsangeboten berücksichtigt (keine individuell konzipierten Inhouse-Schulungen).

#hotellerierockt

#Distribution

Key Account Management für Distributionspartner / Plattformen

Know How über die eigene Systemlandschaft und Anbindungsmöglichkeiten der Systeme

Distributionsstrategie

- Zielgruppenstrategie
- Qualifizierung neuer Distributionspartner
- Relevanz des Kanals
- Channelmix
- Pros & cons Direct vs. Indirect channels

Grundlagen E-Commerce

- Suchmaschinenmarketing
- Guest Review Management

Business- / Kommissionsmodelle von Distributionspartnern

Grundlagen Projektmanagement

Grundlagen Revenue Management

- Forecasting
- Preisgestaltung
- Ratenmodelle
- CompSet

Contentdistribution (descriptive & visual content)

- Relevanz
- Strategie
- Unterstützende Systeme

Distributionslandschaft in der Hotellerie

- Marktteilnehmer (OTAs, Veranstalter, etc.)
- Affiliates (Wie funktioniert das?)
- Multi-Sourcing

Erfolgskontrolle

- KPIs
- Reportings
- Analyse

Distributionskosten

- Kommissionen
- Zusatzkosten (zB Anbindungskosten, Marketingkosten)

Definition und Verstehen der Guest Journey (direct vs indirect channels)

- Digitalisierung innerhalb der Guest Journey

Deal- und Kampagnenmanagement / Promotionmöglichkeiten

Channelmanagement

- Technische Umsetzung
- Restiktionshandling
- Funktion

Grundlagen Ratenparität / Ratenintegrität

Anbieter von Trainings in diesem Fachbereich



Deutsche Hotelakademie

Kontakt:

Telefon: 0221 - 42 29 29 50
E-Mail: team@dha-akademie.de
www.dha.de



SPALTEHOLZ HOTELKOMPETENZ

GmbH & Co. KG

Kontakt:

Telefon: +49 (0) 69 96 23 75 4-0
E-Mail: kontakt@spalteholz.com
www.spalteholz.com

#HumanResources

Anbieter von Trainings in diesem Fachbereich

Grundlagen & formale Qualifikationen im HR-Bereich

- Geprüfter Personalfachkaufmann / Geprüfte Personalfachkauffrau (IHK) bereitet auf eine qualifizierte Position im Personalwesen vor
- Zertifikatskurse: Personalmanagement / Human Resource Management
- Studiengänge (B.A. / M.A.): Human Resource Management / Arbeits- & Organisationspsychologie
- Ausbildung der Ausbilder (AdA / AEVO)
- Pflichtqualifikation für ausbildende Personen in Betrieben, mit Prüfung durch IHK

Recruiting, Employer Branding & Digitalisierung

- Recruiting Management / Talent Acquisition Specialist
- Active Sourcing, Bewerbermanagement, digitales Recruiting
- Personalmarketing & Employer Branding
- Positionierung als attraktiver Arbeitgeber
- HR-Digitalisierung & People Analytics
- Datengetriebene Personalentscheidungen, digitale HR-Prozesse

Führung & Organisationsentwicklung

- Leadership-Trainings für HR-Verantwortliche
- Führung auf Augenhöhe, moderne Führungsmodelle, Change Management
- Erfahrungstransfer & Wissensmanagement im Unternehmen
- Gestaltung generationenübergreifender Zusammenarbeit
- Sinn- & Werteorientierung in der Arbeitswelt
- Teil von Transformationsprozessen in wertebasierten Organisationen

Coaching & persönliche Entwicklungskompetenz

- Ausbildung zum Business Coach
- Coaching im organisationalen Kontext
- Systemische Coaching-Ausbildung
- Tiefergehende Methodenkompetenz für interne HR-Coaches oder externe Beratungsfunktionen
- Zertifikatslehrgänge: Konfliktmoderation, Kommunikation, lösungsorientiertes Arbeiten

Gesundheit, Resilienz & nachhaltige Mitarbeiterführung

- Ausbildung zum Resilienztrainer
- Förderung psychischer Widerstandskraft bei Mitarbeitenden & Teams
- Zertifizierter Achtsamkeitstrainer
- Achtsamkeit im Führungskontext, Stressreduktion am Arbeitsplatz
- Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM)
- Aufbau eines systematischen Gesundheitsmanagements in Unternehmen



Deutsche Hotelakademie

Kontakt:
Telefon: 0221 - 42 29 29 50
E-Mail: team@dha-akademie.de
www.dha.de



Qausal GmbH

Kontakt:
Telefon: +49 (0) 6055 896 55 10
(Mo - Sa: 8:00 - 22:00 Uhr)
E-Mail: info@qausal.de
www.qausal.de



Upstalsboom Wegbegleiter GmbH

Kontakt:
E-Mail: wegbegleiter@upstalsboom.de
www.upstalsboom-wegbegleiter.de



Diavendo GmbH

Kontakt:
Telefon: +49 8541 58 499-10
E-Mail: info@diavendo.com
www.diavendo.com

#Marketing & #Communication

Anbieter von Trainings in diesem Fachbereich

E-Mail-Marketing

- Texting
- Performance opt. Content (OR, CR, CTR, etc.)
- Zielgruppendefinition

Content

- Texte, Videos & Bilderstellung
- Podcasts Storytelling
- Tone of Voice & Bildsprache
- SEO optimiertes Texten
- User generated & KI generated content
- Zielgruppenorientierter Content

Kundenbindung / Loyalty / Reward-Programme

- Strategien & Ansätze
- Technische Systeme
- Customer Relation Management
- Customer Lifetime (Value)

Reputation Management

Social Media

- Content Erstellung (Videos, Bilder, Texte)
- Positionierung
- Influencer Marketing

Presse / Öffentlichkeitsarbeit

- Texting (Pressemeldung und sonstige pressspez. Texte)
- Events & Pressereisen
- Krisenkommunikation
- Sponsoring, Kooperationen & Partnermanagement
- 360° Kommunikationsansatz
- KPIs

Printmedien (Übersicht, Nutzung Planung)

Marke

- Positionierung
- Strategien
- Zielgruppen
- Vision / Mission
- Corporate Identity (CC, CB, CD)
- Marktforschung

Programme / Technologie

- Grafik Design Tools
- KI basierte Marketing Programme

Budget / Planung

- Marketing- (& Communication-) Budget
- Mediabudget
- Ausschreibungen
- Tools

Projektmanagement

- Strategien
- Tools
- Steuerung externer Partner

Erfolgsmessung / KPIs

Rechtsgrundlagen

- Markenrecht
- DSGVO
- Bildrechte
- Urheberrecht
- PR: Reiseanbieterrechte
- Compliance Richtlinien



Deutsche Hotelakademie

Kontakt:

Telefon: 0221 - 42 29 29 50
E-Mail: team@dha-akademie.de
www.dha.de

#MICE

Grundlagen Veranstaltungsverkauf

- Kommunikation & Korrespondenz
- Bestuhlungsformate
- Technische Anforderungen & Möglichkeiten
- Veranstaltungsarten und ihre Unterscheidungen
- Auftragsgewinnung
- Bankettplanung & Durchführung der Veranstaltung

Nachbereitung

- Feedbackhandling
- Rechnungslegung

Grundlagen MICE

- Was ist MICE?
- Einordnung in die Hotellerie
- Aufbau einer Veranstaltungsabteilung und anschließender Abteilungen
- Veranstaltungstypen

Buchungswege und Vertriebspartner

- Strukturen und Player des MICE Marktes

(MICE-)Marktsegmente

Verkaufsgespräche

- Telefonisch
- Vor Ort

MICE Revenue Management & Total Revenue Management

- Kalkulation F&B und Logis
- Displacement Analyse
- Datenanalyse
- KPIs RevPSQM (Revenue per Square Meter), RevPax (Revenue per Attendee), ggf. weitere)

Zeitmanagement & Büroorganisation

Vertriebsstrategie im MICE Bereich

- Vertriebsstruktur / Buchungswege / Vertriebswege
- Vertriebs- und Distributionskosten
- Marktanalyse (CompSet)
- Vertriebstools & Analysetools

Rechtliche Grundlagen / Vertragsgestaltung

- AGBs
- Zahlungs- und Stornierungsbedingungen

MICE E-Commerce

- Systemlandschaft
- Digitale Distributionskanäle
- Online Marketing
- Optimale Präsenz

Grundlagen MS Office

Anbieter von Trainings in diesem Fachbereich



Deutsche Hotelakademie

Kontakt:

Telefon: 0221 - 42 29 29 50
E-Mail: team@dha-akademie.de
www.dha.de



Qausal GmbH

Kontakt:

Telefon: +49 (0) 6055 896 55 10
(Mo - Sa: 8:00 - 22:00 Uhr)
E-Mail: info@qausal.de
www.qausal.de



SPALTEHOLZ HOTELKOMPETENZ

GmbH & Co. KG

Kontakt:

Telefon: +49 (0) 69 96 23 75 4-0
E-Mail: kontakt@spalteholz.com
www.spalteholz.com



Corinna Siebrecht SALES | MARKETING | MICE

Kontakt:

Telefon: +49-2154-8914087
E-Mail: info@corinnasiebrecht.de
www.corinnasiebrecht.de



Diavendo

Kontakt:

Telefon: +49 8541 58 499-10
E-Mail: info@diavendo.com
www.diavendo.com

#OnlineMarketing & #E-Commerce

SEA

- Was ist SEA?
- Wie funktioniert SEA?
- Erfolgsmessung

SEO

- Grundlagen & Funktionsweise
- Erfolgsmessung

E-Mail Marketing

- Newsletter Marketing
- Kampagnen Marketing durch CRM Nutzung

Social Media Marketing

- Differenzierung der Plattformen
- Contentstrategie

Affiliate Marketing

- Funktionsweise
- Welche Arten von Affiliates gibt es?
- Erfolgsmessung

Digital Analytics / Tracking

- Kennzahlen
- Auswahl Plattformen

Distribution Strukturen

- Buchungswege / Kanäle
- Distribution Landscape

Basic Revenue Management

- Grundlagen der Preisgestaltung
- Segmentierung
- Pricing

Reputation Basics

Conversion Optimierung

Customer Journey

Content Management

Meta Search

Rechtsgrundlagen

- DSGVO Basics
- PCI Compliance Basics

Anbieter von Trainings in diesem Fachbereich



Deutsche Hotelakademie

Kontakt:
Telefon: 0221 - 42 29 29 50
E-Mail: team@dha-akademie.de
www.dha.de



Online Birds GmbH

Kontakt:
Telefon: +49 89 262 019 800
E-Mail: info@online-birds.com
www.online-birds.com



121WATT GmbH

Kontakt:
Telefon: +49-89 416 126 990
E-Mail: info@121watt.de
www.121watt.de

#RevenueManagement

Grundlagen des Revenue Management

- Taktiken zur Preisgestaltung von Zimmern
- Einfache Wege zur Preisdifferenzierung
- Planbarkeit der Zimmerpreise & Best Practice

Deckungsbeitragsrechnung

Verständnis und Analyse der wichtigsten

Messgrößen:

- RevPAR
- Average Rate
- Occupancy Ratio

Erstellung einer Pricing Strategie

Sinnvoller Einsatz von Revenue Management (Wo ergibt es Sinn? Und in welchem Umfang?)

Berechnung von Hotelpreisen

- RoomCost
- BreakEvenPoint

Kennenlernen und Verstehen der wichtigsten Grundkonzepte

Formulierung der strategischen Zielsetzung für den eigenen Betrieb

- Zielsetzung in Abhängigkeit des Marktes
- Product Life Cycle
- Progressive / Regressive Segmentierung

CompetitiveSet

- Erstellung eines CompSets
- Beschließen einer Positionierung
- Positionierungs-Matrix (Prices Value)
- Positionierungs-Strategien
- Methoden für Whitespace-Analysen / Vergleich von Zimmertypen mit Wettbewerbern und entsprechenden Strategien

Beherrschung weiterer gängiger Kennzahlen

- Revenue Generated Index (RGI)
- Average Rate Index (ARI)
- Market Penetration Index (MPI)
- Actual Market Share (AMS)
- Fair Market Share (FMS)

Erfolgskontrolle

- Analyse & Ziele
- Einschätzen bzw Reaktion auf die Auswirkungen verschiedener Grundstrategien auf die Kennzahlen
- Benchmarking
- Online Reputation
- Rate Shopping

Strukturierung von Prozessen (Inhalt, zeitlicher Abfolge und innerhalb der betrieblichen Abläufe)

Entwicklung taktischer Maßnahmen / strategische Zielsetzung (zB Promotions, BAR Preisstruktur, Demand Calendar)

Forecasting

- Budget vs Forecast
- Bedeutung des Forecast
- Pick Up
- Lead Time
- Historic Method
- Advanced Method
- Combined Method
- Forecast Accuracy

TotalRevenueManagement

- Konzeptverständnis „Umsatz pro verkaufter Einheit“
- Übertragung auf weitere Dienstleistungsbereiche
- F&B, MICE Revenue Management
- MICE Revenue Management
- Spa Revenue Management
- Revenue Management für weitere Profit Center
- Verdrängungsanalysen für Gruppen
- **Holistisches Revenue Management zur Gewinnmaximierung**
- Erstellung und Bewertung von Paketangeboten
- Einsatz von Tools zur Paketpreiskalkulation
- Leistungsüberwachung und -management

Anbieter von Trainings in diesem Fachbereich



Deutsche Hotelakademie

Kontakt:
Telefon: +49 (0) 221 - 42 29 29 50
E-Mail: team@dha-akademie.de
www.dha.de



berner + becker revenue management

Kontakt:
Telefon: +49 (0) 162-5840384
E-Mail: kontakt@bernerbecker.com
www.bernerbecker.com



ECRME European Centre for Revenue Management Education Leonhard, Weber & Partner GmbH

Kontakt:
E-Mail: info@ecrme.org
www.ecrme.org



SPALTEHOLZ HOTELKOMPETENZ GmbH & Co. KG

Kontakt:
Telefon: +49 (0) 69 96 23 75 4-0
E-Mail: kontakt@spalteholz.com
www.spalteholz.com

#Sales

Akquise

- Telemarketing Neu- und Bestandskunden
- Messeakquise

Das ideale Verkaufsgespräch

- Planung und Zielsetzung
- Ablauf von Begrüßung bis zum Abschluß / bis zur Terminvereinbarung
- Positionierung
- Bedürfnisanalyse/Motivansprache
- Gesprächshürden - Einwandbehandlung – wie verwandle ich ein NEIN in Zustimmung
- Fragetechniken
- Follow Up

Praxisbezogener Gesprächsleitfaden

Erscheinungsbild / Behavior

- Make Up
- Kleidung
- Etikette / Umgangsformen / Knigge

Rhetorik & Kommunikation / Stimme & Sprache

Vertragsgestaltung

Vertragsverhandlung

Segment Know-How / Kundengruppen

Vertriebswege & Vertriebspartner

- Kommissionshandling
- Buchungswege
- Vertriebskosten

Marketingplan

- Struktur
- Gesamtziele
- Definition von KPI's

Zeitmanagement & Selbstorganisation

- Strukturiertes Recherchieren
- Marktrecherche
- Terminplanung

Grundlagen Revenue Management

- Ratenkalkulation
- Ratenstruktur / Segmentmix / Channelmix

Destination Management / Lokale Netzwerke

Erfolgreiches Netzwerken

- Social Media / Social Selling
- Verhalten

Key Account Management

Anbieter von Trainings in diesem Fachbereich



Deutsche Hotelakademie

Kontakt:
Telefon: 0221 - 42 29 29 50
E-Mail: team@dha-akademie.de
www.dha.de



Qausal GmbH

Kontakt:
Telefon: +49 (0) 6055 896 55 10
(Mo - Sa: 8:00 - 22:00 Uhr)
E-Mail: info@qausal.de
www.qusal.de



Corinna Siebrecht SALES | MARKETING | MICE

Kontakt:
Telefon: +49-2154-8914087
E-Mail: info@corinnasiebrecht.de
www.corinnasiebrecht.de

#Sustainability

Anbieter von Trainings in diesem Fachbereich

Bedeutung der Geschichte der Nachhaltigkeit

- 3-Säulen Modell
- Fachbegriffe
- Status Quo Klimawandel (wo liegt das Problem?)

SDGs (Agenda 2030)

Bedeutung, Beteiligung und Einflüsse von Tourismus

- Besonderheiten der Hotellerie
- Anforderungen von Stakeholdern

Rechtliches

- Menschenrechte
- Lieferketten
- Omnibus-Regulierung
- European Green Claim Directive

Reporting

- Corporate Social Responsibility – Bericht
- Environmental, Social and Governance – Bericht

KPIs im Bereich Sustainability

CO2-Fußabdruck

- Berechnung und Auswertung
- Definition
- Handlungsbereiche Klimaneutralität

Trends & Entwicklungen im

Nachhaltigkeitsmanagement

Kreislaufwirtschaft

Energiemanagement

- Reduktion
- Erneuerbare Energien

Wassermanagement

Digitalisierung

- Einfluss auf Sustainability
- Chancen & Risiken

Externe Kommunikation

- Leitbild
- Stakeholder-Management / Kommunikation
- Greenwashing

Interne Kommunikation

- Leitbild
- Kommunikationswege

Ökonomische Performance

- Aufgaben und Instrumente: Investitionsplan, Risikomanagementsystem, gesundes Wachstum
- Kostenmanagement
- Budgetierung

Nachhaltigkeits-Zertifizierungen

Nachhaltiger Einkauf

- Lieferketten
- Ethik

Soziale Verantwortung

- Nachhaltigkeit in Personalmanagement & Führung
- Diversity
- Chancengleichheit
- Inklusion

Lokales nachhaltiges Engagement

Biodiversität & kulturelles Erbe

Nachhaltige Mobilität

Abfallmanagement

- Mülltrennung
- Müllvermeidung

Nachhaltiges F&B Management

- Lebensmittelverschwendung
- Einkauf
- Menüengineering

Abteilungsbezogenes Nachhaltigkeitstraining

Grundlagen Projektmanagement

Grundlagen Qualitätsmanagement

Resilienz



Deutsche Hotelakademie

Kontakt:

Telefon: 0221 - 42 29 29 50
E-Mail: team@dha-akademie.de
www.dha.de

#Technology

Veränderungen der Aufgaben durch Digitalisierung

- Ziele
- KPIs
- Strategie

Chancen, Risiken und Anwendungsfehler im Bereich Technology

System-Switch

- Maßnahmen (pre, during und post switch)

Tech Stack

- Dos und Don'ts
- Tipps und Tricks

Grundlagen Distribution

- Kanäle
- Notwendige Systeme, z.B. PMS, CRM
- Interfaces

Grundlagen E-Commerce

- Webseite
- SEO / SEA
- Content Management

Verständnis für die kontinuierliche digitale Transformation

Grundlagen: Systeme und deren Zusammenspiel (Kategorien)

Verständnis und Arten von Schnittstellen

Grundlagen Datenbanken

Methodisches Wissen

- Tools

Cybersecurity

- Phishing
- Datenschutz

Unterscheidung zwischen Digitalisierung und Automatisierung

Cloud vs on Premise

Best Practices: Mögliche Hotel Technology Setups in Hotelketten

Mögliche Kombinationen durch vorhandene Schnittstellen

Analyse vorhandener Systeme

- Schwachstellen in Systemen
- Schwachstellen. In Schnittstellen
- Test von Systemen / Schnittstellen

Change Management

- Umgang mit Mitarbeitern während eines Switches
- Umgang mit Widerständen

Erstellung eines Anforderungskataloges

- Analyse: was brauche ich?
- Analyse: was passt zu mir?
- Erstellung und Auswertung einer Tech-Stack-RFPs

Etablierung von Innovationsmanagement im Bereich Digitalisierung

Erstellung und Visualisierung einer perfekten Guest Journey. Übersicht über integrierte Systeme

Personalisierung

- Erwartungen der Gäste vs. Möglichkeiten im Hotel

Anbieter von Trainings in diesem Fachbereich



Deutsche Hotelakademie

Kontakt:

Telefon: 0221 - 42 29 29 50

E-Mail: team@dha-akademie.de

www.dha.de