

PRESSEMITTEILUNG

Berlin, den 4. Dezember 2025

Sales trifft MICE: Das neu gedachte HSMA Sales & MICE Camp setzt Impulse für die Zukunft der Hotellerie

Die HSMA Deutschland e.V. erweitert das erfolgreich etablierte MICE Camp um einen stärkeren Sales-Fokus und reagiert damit auf Marktbedürfnisse sowie die strategische Ausrichtung des Verbands.

Mit der Weiterentwicklung ihres Barcamp-Formats für das Veranstaltungssegment antwortet die Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. auf aktuelle Veränderungen und Bedürfnisse innerhalb der Branche: Das bisherige HSMA MICE Camp wird zum HSMA Sales & MICE Camp, welches im kommenden Jahr vom 2. bis zum 4. Juli stattfindet. Somit öffnet das Event bewusst den Raum für Themen, die Vertrieb sowie Meeting- & Eventplanung stärker miteinander verzahnen. Die neue Ausrichtung entspricht sowohl der realen Praxis vieler Fach- und Führungskräfte als auch den strategischen Schwerpunkten des neu gewählten Vorstandes.

Mit dieser Umbenennung signalisiert der Verband nicht nur eine thematische Erweiterung, sondern setzt ein klares Zeichen: Sales bzw. Vertrieb ist integraler Bestandteil der MICE-Welt und verdient laut der Experten des Verbands eine eigene Bühne.

Dank der neuen strategischen Ausrichtung des Vorstands gewinnt das Thema Sales bei der HSMA Deutschland weiter an Gewicht. Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Sales & MICE Camps sollen vom intensiven Austausch, konkreten Impulsen sowie praxisnahen Sessions profitieren. Eine unschätzbare Chance, Sales und Convention Sales, Revenue, Marketing und Eventstrategien in einem aufeinander abgestimmten Rahmen zu diskutieren und Lösungsansätze zu erarbeiten.

Beim letzten Barcamp standen zukunftsweisende Themen im Fokus, wie beispielsweise Eventformate & Tagungsräume der Zukunft, Angebotsautomatisierung, KI im MICE, Kostenkalkulation und Preisgestaltung, das wachsende Berufsbild des Convention Sales Managers, die Zusammenarbeit von Sales, Convention Sales, Revenue & Marketing, Nachhaltigkeit im Event-Kontext und neue Trends wie Retreats, Workations oder Offsets.

In Rahmen der interaktiven Barcamp-Formate der HSMA Deutschland e.V. entstehen Workshops und Diskussionsrunden, in dem auch Sales-Perspektiven nahtlos mit klassischen MICE-Themen verschmelzen – immer mit Blick auf Innovation, Effizienz und tatsächlichem Mehrwert für die Branche. „Wir haben beobachtet, dass immer mehr Kolleginnen und Kollegen aus dem Vertrieb einen natürlichen Zugang zu MICE-Themen finden, was aus unserer Sicht die logische Konsequenz daraus ist, dass Fachbereiche in der Hotellerie immer weiter miteinander verzahnt sind“, ergänzt Alexandra Weber, Vorstandsmitglied der HSMA Deutschland e.V. „Diesen Trend wollen wir unterstützen und mit dem Sales & MICE Camp eine weitere Plattform für den Austausch sowie die gemeinsame Erarbeitung von neuen Prozessen bieten.“

In einer Zeit zunehmender Komplexität und Disruption in der Hotellerie wird der Austausch wichtiger denn je: Das neue Sales & MICE Camp richtet sich an erfahrene Veranstaltungsplaner, Convention Sales Manager und Revenue-Verantwortliche als auch an Sales-Profis, die tiefer in die Welt der Meetings, Konferenzen und Incentives eintauchen möchten.

Foto: HSMA Sales & MICE Camp. Bildquelle: Thomas Loris. Online zeitlich unbegrenzt nutzbar. Frei zum Druck. Abdruck der Presseinformation honorarfrei.

3'159 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 1.600 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
Anna Heuer
Koppenstrasse 93
10234 Berlin
Telefon +49 176 47812663
info@hsma.de
www.hsma.de

Kontakt Medien:

Wolf.Communications
by Wolf-Thomas Karl
Schulhausstrasse 3
8306 Brüttisellen/ZH
Telefon: +41 (0)76 4985993
mail@wolfthomaskarl.com
www.wolfthomaskarl.com