

PRESSEMITTEILUNG

Berlin, den 12. Februar 2024

Neue HSMA Online-Veranstaltungs-Reihe – Leisure Sales in der Hotellerie im Wandel

Die HSMA Deutschland e.V. präsentiert ein spezialisiertes Event-Format. Der interaktive Austausch mit Experten zu verschiedenen Leisure Sales-Themen bietet auch eine aktive Mitwirkung der Teilnehmer.

Für den wirtschaftlichen Erfolg entscheidend und nach wie vor häufig unterschätzt: Die HSMA Deutschland e.V. hat daher eine exklusive Online-Reihe zum Thema Leisure Sales in der Hotellerie ins Leben gerufen. Teilnehmende haben die Möglichkeit, sich in die Diskussion einzubringen und von den Erfahrungen der Branchenexperten von Marktführern wie TUI, Kurzurlaub.de oder FTI zu profitieren. Jede Veranstaltung konzentriert sich auf ein spezifisches Thema im Bereich Leisure Sales und bietet Hoteliers und Interessierten darüber hinaus eine einzigartige Gelegenheit, von Best Practices zu lernen sowie gemeinsam innovative Lösungsansätze zu entwickeln.

„In der Hotellerie ist Leisure Sales tatsächlich ein oft unterschätztes Segment. Daher ist es uns wichtig, dieser Thematik innerhalb der Vermarktung mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Somit stellen wir eine Plattform zur Verfügung, auf der Tourismusexperten ihr Wissen aktiv teilen und gleichzeitig Raum für den Austausch von Ideen und Erfahrungen bieten. Die Teilnehmenden können sich so über aktuelle Trends informieren, bewährte Praktiken diskutieren und natürlich auch das eigene Netzwerk erweitern“, so Uwe Krohn, Senior Vice President Sales bei den H-Hotels, Vorstandsmitglied sowie Mitglied im Expertenkreis Sales der HSMA Deutschland e.V.

Anna Heuer, Verbandsgeschäftsführerin der HSMA Deutschland e.V., ergänzt: „Wir als Verband legen im Rahmen unserer unterschiedlichen

Veranstaltungsformate stets großen Wert darauf, die Vielfalt der Perspektiven und Erfahrungen der Teilnehmenden in die Diskussion mit einzubeziehen. Gerade im Bereich Touristik ist es wichtig, von Profis aus der Welt der Veranstalter zu lernen und auf dem neuesten Stand zu bleiben.“

Die Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. stellte folgende Themen für die neue Veranstaltungsreihe zusammen:

Termin 1 | Reiseveranstalter Update: Ein- und Ausblick in die Leistungen und Strategien führender Reiseveranstalter. Anschließend folgt eine Diskussion rund um die Themen stationärer Vertrieb, dynamische Preisgestaltung und Technik. Mit dabei sind Richard Kulaschewitz, Director of Business Relations bei Kurzurlaub.de, Gerald Schmidt, Head of Product Management bei der TUI Deutschland, Juliane Berauer, Strategic Destination Officer Selfdrive & Citybreaks bei der FTI Group und Elisabeth Bernroithner, Geschäftsführerin bei Eurotours Deutschland.

Termin 2 | Bus-Reiseveranstalter-Update: Die Teilnehmenden erwartet ein aktueller Einblick in die Branche von Marco Schuy, Geschäftsführer Schuy Exklusiv Reisen & Vorstand/RDA sowie ein- und Ausblick in die Unternehmen von Matthias Reimer, Höffmann Touristik, Rudolf Schatz, Benninghoff Reisen und Marco Schuy, Schuy Exklusiv Reisen. Hinzu kommt die Beleuchtung der einzelnen Phasen Planung, Einkauf, Organisation & Durchführung und Erarbeiten eines „Wünschebaum“ an Hotelpartner.

Termin 3 | Tourismus - Impulse und Trends: Impulsvortrag von Alexander Mirschel und Martin Birchmeier (Realizing Progress) zur Welle des Wandels, die durch künstliche Intelligenz alle Bereiche der Arbeitswelt in der Branche erfasst. Dabei zeigen sie auf, wie Künstliche Intelligenz (KI) immer mehr Einzug in die Alltagsprogramme hält und welche Tools für echten Mehrwert im Unternehmen sorgen.

Termin 4 | Technik und Content: Bei den Kernthemen des vierten Termins handelt es sich unter anderem um Fragestellungen wie was genau der Content beinhalten sollte oder wie relevant Generic Content – der über das Hotel hinaus geht – ist. Marcus Hess von BusyRooms gibt eine Einführung in das Thema mit der Fragestellung: „Was ist eigentlich Content,

wieso ist dies – besonders im Leisure Segment – so wichtig und welche Aktivitäten sind hier empfehlenswert." Kalina Nikolova von GIATA entführt danach die Teilnehmenden in die Welt der Content Distribution.

Die Teilnahme an der Online-Veranstaltungs-Reihe ist für Mitglieder der HSMA Deutschland e.V. kostenfrei, für Nichtmitglieder (Hoteliers) wird eine Teilnahmegebühr von EUR 10 bzw. EUR 20 (keine Hoteliers) pro Termin fällig. Eine vorherige Anmeldung auf der Website des Verbands ist obligatorisch.

Foto: HSMA Online-Veranstaltungs-Reihe zum Thema Leisure Sales.

Quelle: HSMA Deutschland e.V. Frei zum Druck. Abdruck der Presseinformation honorarfrei.

4'396 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
Anna Heuer
Koppenstrasse 93
10234 Berlin
Telefon +49 176 47812663



HOSPITALITY SALES
& MARKETING ASSOCIATION

info@hsma.de
www.hsma.de

Kontakt Medien:

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