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

Stand: September 2025

HSMA

#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 | DHA

Deutsche Hotelakademie

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

HSMA