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

#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.qusal.de

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

HSMA