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

#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 - Einwandbehadlung – 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

HSMA