

# Marketing und Sales-Management Lehrgang für die Hotellerie

Am besten Ort – zur besten Zeit – zum besten Preis!



# SALES UND MARKETING MANAGER IN DER HOTELLERIE

## IHRE HOTELMARKE NACH AUSSEN VERTRETEN UND STÄNDIG WEITERENT- WICKELN

Die Haupttätigkeiten im Marketing- und Sales-Bereich sind sehr vielfältig und bestehen im Besonderen darin, laufend für die beste Auslastung zu den bestmöglichen Preisen im Betrieb/der Region zu sorgen. Es müssen sowohl Vertriebspartner wie Reiseveranstalter, Busunternehmer, Incoming-Agenturen, Reisebüros usw. als auch Firmen und der Endkunde selbst betreut werden. Diese Aufgaben und noch viele mehr erfordern ein enormes Fachwissen, Qualitätsbewusstsein und ein großes Maß an sozialer Kompetenz.

Dieser Lehrgang von ‚Praktikern für Praktiker‘ bringt umsetzungsorientierte Wissensvermittlung durch den Einsatz von Trainern aus der Praxis.



## Ihr Nutzen:

Wie ist es möglich, eine angemessene Position in einem bereits gesättigten Markt zu erreichen, wenn Sie Ihre Idee oder Ihr Produkt gegen unzählige Wettbewerber behaupten müssen? Damit Sie hier nicht auf der Strecke bleiben, benötigen Sie eine geeignete Marketing-Strategie. Passgenau auf Markenbildung, Kundenbindung und nachhaltigen Erfolg Ihres Unternehmens zugeschnitten.

## Inhalte:

### MARKETING & SALES-KONZEPT

- Vom Marketing- zum Sales-Konzept: welche Informationen sind wichtig?
- Leitbild, CI
- Positionierung, strategische Erfolgspositionen
- Zielgruppen-Analyse, Guest-Persona-Modell
- Angebotspektrum, Produktentwicklung
- Preispolitische Positionierung
- Instrumente der Marktkommunikation

### REVENUE-MANAGEMENT – GRUNDLAGEN

- Budgetaufbau in der Hotellerie (Umsatz- und Kostenstruktur)
- Umsatzanalyse nach unterschiedlichen Segmentierungskriterien
- Schlüsselkennzahlen (KPI)
- Fallbeispiele

### INNOVATIVE PREISSTRATEGIEN

- Dynamik Pricing in der Stadt- und Ferienhotellerie: Grundlagen, Vorteile, Risiken

- Neuro-Pricing, Power-Pricing
- Packaging: optimale Verkaufspakete planen!
- Saisonzeiten optimal nutzen
- Vom Optimierer zum Schnäppchen-Jäger: Umgang mit preisbewussten Gästen
- Preisdumping
- Preisstrategien für unterschiedliche Vertriebskanäle

### BRANDING

- Der Weg zur eigenen Marke
- Lernen von Kultmarken
- Meine Markengeschichte (Brand-Story)
- Marken: Stolpersteine, Vor- und Nachteile
- Marken-Coaching

### SALES & RECHT

- Umgang mit Stornos und „No-Shows“
- Domain-Recht
- Copyright und Urheberrecht im Internet
- Wichtige Klauseln bei Reisebüroverträgen
- Umgang mit Bewertungsplattformen (Reputationsmanagement)
- Informationspflichten bei Online-Medien
- AGB für Ihren Betrieb

### ONLINE MARKETING

- Digitale Kommunikation mit den Gästen (Angebote, Newsletter, Pre & Post-Stay-Mails)
- Website-Check für die eigene Homepage
- SEO (Search Engine Optimization)

- Google-Adwords, Google-Analytics
- Keywords
- Zielmarktbezogene Suchmaschinen-Marketing-Kampagne
- Link Management

#### SOCIAL-MEDIA-MARKETING

- Social-Media-Kanäle: Überblick, Analyse, Zielgruppenrelevanz
- Social-Media: Content Story, Content-Management
- Zusammenarbeit mit Influencern und Bloggern
- Social-Media Apps

#### DISTRIBUTIONS-MANAGEMENT

- Welche Distributionskanäle eignen sich für meinen Betrieb?
- Channel-Strategien (Direktvertrieb – Multi-Channel-Strategie)
- Channel-Management
- Strategien zur Stärkung des Direktvertriebs
- Kooperation mit Absatzmittlern (klassische Reiseveranstalter/Reisebüros, OTAs (Online Travel Agencies))
- Buchungsplattformen (HRS, Booking.com etc.): Auswahl, Kosten, Vor- und Nachteile

#### VERKAUFSPLANUNG

- Kategorienverkauf
- Saison-/Jahresplanung
- Aktionsplanung
- Laufende Kontrolle über KPIs

#### TRENDS

- Megatrends
- Gästeverhalten im Umbruch
- Globale Tourismustrends
- Trends in der Hotellerie

## Prüfung:

Projektarbeit und mündliche Präsentation - WIFI-Zeugnisverleihung.

## Zielgruppe:

Absolventen aus Tourismus- und Hotelfachschulen, Mitarbeiter aus Hotellerie und Tourismusorganisationen, Mitarbeiter aus Reisebüros und Reiseunternehmen und Quereinsteiger mit mindestens 3-jähriger Erfahrung im Tourismus.

**Seminarleiter:** Markus Österreicher MSc, Wien

**Dauer:** 64 Lehreinheiten

**Ihre Investition:** €2.160,- einschließlich Arbeitsunterlagen

**Prüfungsgebühr:** €200,-

**Ort:** Zell am See

VA-Nr.	Datum	Zeit
41022013	10.10.2023–28.11.2023	Di 9.00–17.00

**Ort:** Salzburg

VA-Nr.	Datum	Zeit
41022023	6.3.2024–24.4.2024	Mi 9.00–17.30

**Prüfung:**

**Ort:** Zell am See

VA-Nr.	Datum	Zeit
41023013	30.11.2023	Do 9.00–17.00

**Ort:** Salzburg

VA-Nr.	Datum	Zeit
41023023	24.4.2024	Mi 9.00–17.00



Lernen  
von den  
Besten

Im Lehrgang wird das nötige Rüstzeug vermittelt, um entsprechende Strategien zu entwickeln, diese zu verfolgen und erfolgreich umzusetzen.

# Tourismus Sales und Marketing Manager



**WIFI Salzburg**  
Julius-Raab-Platz 2  
5027 Salzburg

## Ihre Ansprechpartnerinnen:



**Ursula Winter, Dipl.-FW**  
Produktmanagerin

T +43 (0)662 8888-421  
F +43 (0)662 8888-960421  
E uwinter@wifisalzburg.at



**Jasmin Hanus**  
Assistentin

T +43 (0)662 8888-403  
F +43 (0)662 8888-960403  
E jhanus@wifisalzburg.at



**Daniela Hofer**  
Assistentin

T +43 (0)662 8888-404  
F +43 (0)662 8888-960404  
E dhofer@wifisalzburg.at

Impressum  
Medieninhaber (Verleger): Wirtschaftsförderungsinstitut der WK Salzburg,  
Redaktion, für den Inhalt verantwortlich: Ursula Winter, Dipl.-FW, Julius-Raab-Platz 2, A-5027 Salzburg