

SEMINARE UND LEHRGÄNGE 2022

Weiterbildung. Fortbildung. Wissensbildung.



Der Tourismus folgt eigenen Regeln. Gut, dass wir sie mitschreiben.



WENIGER RICHTIGES
WISSEN IST BESSER
ALS VIEL HALBWISSEN.

Alles verändert sich in immer kürzerer Zeit. Auch das Wissen. Es gibt so viel Wissen wie noch nie. Hier Whitepapers. Dort Tutorials. Immer wieder neue Magazine und Formate. Und Content, Content, Content. Wie da noch den Überblick bewahren? Wie das Wahre vom Falschen unterscheiden? Und wie das Richtige finden? Und vor allem: Wie das Richtige tun?

Diese Fragen nimmt Ihnen Kohl >Partner ab und gibt Ihnen mit mehr als 60 Seminaren und Lehrgängen* Antworten auf Themen, die Unternehmer:innen und Unternehmen im Tourismus in Bewegung halten: Pricing, Employer Branding, Leadership, Destination Management, Agilität, Flexibilität, Komplexität und all das, woran Kohl >Partner heute schon denkt, was morgen sein kann. Immer voraus, mutig und innovativ. Das, was Pioniere auszeichnet – auch nach 40 Jahren.

Geben Sie dem Halbwissen keine Chance und wissen Sie es besser – nach den Seminaren und Lehrgängen von Kohl >Partner.

*Ein Lehrgang im Bereich „Marketing“ und ein Lehrgang im Bereich „Human Resources“ sind in Planung. Sobald die Inhalte, Termine und Orte fixiert sind, informieren wir Sie dazu in unserem Newsletter „Mondays for Tourism“ und im Seminar kalender auf www.kohl-partner.at

Frühjahr / Sommer 2022

ARBEITGEBER-ATTRAKTIVITÄT		Seite
Best Employer Destination® – Attraktive Arbeitgeber-Marke	31.03.2022	08

CONTROLLING & STRATEGISCHE BETRIEBSPLANUNG		
Fit for future: Erfolgsversprechendes Zukunftskonzept selbst umsetzen	29. - 30.03.2022	09
Revenue Management – Das flexible Preissystem für Ihren Hotelbetrieb	05.04.2022	10
Innovative Preisstrategien für Ihren Betrieb	06.04.2022	11
Effiziente Budgetierung für Tourismusverbände	22.04.2022	12
Hotel-Betriebswirtschaftslehre leicht gemacht	03.05.2022	13
Richtiges Kalkulieren in der Gastronomie	04.05.2022	14

HOUSEKEEPING		
Housekeeping – Zeitgemäße Reinigungs- und Hygiene-Standards	26.04.2022	15

KOMMUNIKATION		
Wirksame Innen-Kommunikation in Destinationen	03.03.2022	16
Aktiv verkaufen am Telefon und Face-to-face für Gesundheitsbetriebe	16.03.2022	17
Aktiv verkaufen am Telefon und Face-to-face	27.04.2022 24.05.2022	18
Die Rezeption: Point of Sales, Mails, Calls & (Re)Action	27.04.2022	19
Der Weg zur Umsatz-Steigerung: Aktiv verkaufen im Service	03.05.2022	20

MARKETING		
Aktiv verkaufen und Inhouse-Marketing im Spa	24.03.2022 28.06.2022	21
Social Media-Marketing – Fokus: organic	05.04.2022 10.05.2022	22
Social Media-Marketing – Fokus: paid	11.05.2022	23
Wie macht man Marketing messbar? Marketing-Controlling für Einsteiger:innen	17.05.2022	24
CRM – Mehr Umsatz durch gezielte Nutzung von Gästedaten	19.05.2022	25

NACHHALTIGKEIT		Seite
Nachhaltigkeit leicht gemacht!	10.05.2022	26

ORGANISATION & FÜHRUNG		
DMO 2040 Tourismuswerkstatt: Die touristische Organisation der Zukunft	30.03.2022 06.04.2022	27
Wie Sie zum richtig guten Chef werden	05. - 06.04.2022	28
Leadership für Tourismusverband-Vorstände	21.04.2022	29
Die Tourist Info der Zukunft – Tourismuswerkstatt	26.04.2022	30
The lucky way to success – Erfolgsfaktor Glück in der Führung	28.04.2022	31
Wie Gastgeber-Coaches ihre Vermieter:innen motivieren	04.05.2022	32
Psychologie des Destination Management	27. - 28.07.2022	33
Stakeholder-Management	24.08.2022	34

PRODUKT- & ERLEBNISRAUM-ENTWICKLUNG		
Das Gesicht der Region – Inszenierung der Tourist Info	11.03.2022 10.05.2022	36
6 Schritte zur erfolgreichen, innovativen Produktentwicklung	29.03.2022	37
Datenbasierte Besucherlenkung	20.04.2022	38
Die Gästekarte – Relaunch eines touristischen Erfolgsschlagers	11.07.2022	39

Gerne führen wir die Seminare auch in Ihrem eigenen Betrieb für Ihre Mitarbeiter:innen durch. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage an seminar@kohl-partner.at



Informationen zur Anmeldung auf Seite 50 oder Quick-Anmeldung über den QR-Code.

Herbst / Winter 2022

ARBEITGEBER-ATTRAKTIVITÄT		Seite
Best Employer Destination® – Attraktive Arbeitgeber-Marke	22.09.2022	08
CONTROLLING & STRATEGISCHE BETRIEBSPLANUNG		
Fit for future: Erfolgsversprechendes Zukunftskonzept selbst umsetzen	19. - 20.10.2022	09
Revenue Management – Das flexible Preissystem für Ihren Hotelbetrieb	18.10.2022	10
Innovative Preisstrategien für Ihren Betrieb	19.10.2022	11
Hotel-Betriebswirtschaftslehre leicht gemacht	09.11.2022	13
Richtiges Kalkulieren in der Gastronomie	07.12.2022	14
HOUSEKEEPING		
Housekeeping – Zeitgemäße Reinigungs- und Hygiene-Standards	29.11.2022	15
KOMMUNIKATION		
Wirksame Innen-Kommunikation in Destinationen	20.10.2022	16
Aktiv verkaufen am Telefon und Face-to-face für Gesundheitsbetriebe	20.09.2022	17
Aktiv verkaufen am Telefon und Face-to-face	15.09.2022 28.09.2022	18
Die Rezeption: Point of Sales, Mails, Calls & (Re)Action	23.11.2022	19
Der Weg zur Umsatz-Steigerung: Aktiv verkaufen im Service	06.12.2022	20
MARKETING		
Aktiv verkaufen und Inhouse-Marketing im Spa	19.09.2022	21
Social Media-Marketing – Fokus: organic	20.09.2022 21.09.2022	22
Social Media-Marketing – Fokus: paid	21.09.2022	23
Wie macht man Marketing messbar? Marketing-Controlling für Einsteiger:innen	27.09.2022	24
CRM – Mehr Umsatz durch gezielte Nutzung von Gästedaten	13.09.2022	25

NACHHALTIGKEIT		Seite
Nachhaltigkeit leicht gemacht!	15.11.2022	26
ORGANISATION & FÜHRUNG		
DMO 2040 Tourismuswerkstatt: Die touristische Organisation der Zukunft	21.09.2022 16.11.2022	27
Wie Sie zum richtig guten Chef werden	11. - 12.10.2022	28
Die Tourist Info der Zukunft – Tourismuswerkstatt	18.10.2022	30
The lucky way to success – Erfolgsfaktor Glück in der Führung	06.10.2022	31
Wie Gastgeber-Coaches ihre Vermieter:innen motivieren	10.11.2022	32
Gestern „Junior“ – heute Chef	17.11.2022	35
PRODUKT- & ERLEBNISRAUM-ENTWICKLUNG		
6 Schritte zur erfolgreichen, innovativen Produktentwicklung	20.09.2022	37
Datenbasierte Besucherlenkung	05.10.2022	38

Gerne führen wir die Seminare auch in Ihrem eigenen Betrieb für Ihre Mitarbeiter:innen durch. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage an seminar@kohl-partner.at



Informationen zur Anmeldung auf Seite 50 oder Quick-Anmeldung über den QR-Code.



Best Employer Destination® – Attraktive Arbeitgeber-Marke

Fachkräftemangel, hohe Mitarbeiter:innen-Fluktuation und somit kurzfristiges Improvisieren bereiten vielen Tourismus-Destinationen derzeit Kopfzerbrechen. Das Personalthema war immer schon ein Schlüsselthema der Branche – aber derzeit spitzt sich die Lage zu. Eine Destination muss eine Best Employer Destination® werden, muss einen attraktiven Lebensraum bieten, um die Voraussetzung dafür zu schaffen, dass Mitarbeiter:innen vor Ort ein glückliches Leben führen können. Ziel ist es, Einheimischen attraktive Arbeitsplätze vor Ort zu bieten und Tourismusbetrieben die Mitarbeiter:innen-Findung und -Bindung zu erleichtern, indem auch auswärtige Mitarbeiter:innen in das Leben vor Ort integriert werden. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie das Thema für Ihre Destination proaktiv angehen und Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch mit dem Trainer und den Teilnehmer:innen. Sie lernen Best Practice-Beispiele bereits umgesetzter Employer Branding-Initiativen auf Destinationsebene kennen und erfahren fünf pragmatische Schritte zur Durchführung einer Best Employer Destination®-Offensive.

Inhalte

- Impuls: Warum Employer Branding? Und: Employer Branding als neue Aufgabe der DMO!
- Impuls hinsichtlich erfolgreicher Employer Branding-Initiativen mit vielen Beispielen
- Erfahrungsaustausch mit dem Trainer und den Teilnehmer:innen zum Thema Employer Branding und Mitarbeiter:innen-Initiativen auf Destinationsebene
- 5 Schritte einer Best Employer Destination®-Offensive
- Sammlung von Ideen bezüglich möglicher Teilprojekte der Employer Branding-Initiative
- Vorstellung eines möglichen Projektablaufs einer Best Employer Destination®-Offensive

Highlight

- Sie entwickeln erste Ideen für Teilprojekte einer Best Employer Destination®-Offensive für Ihre Destination.



Gernot Memmer
Managing Partner

31. März 2022
09.00 bis 13.00 Uhr
Sporthotel Wagrain

22. September 2022
09.00 bis 13.00 Uhr
Sporthotel Wagrain

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte aus
touristischen Organisationen**
max. 15 Personen

€ 299,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks und Seminar-
Unterlagen inklusive

Fit for future: Erfolgsversprechendes Zukunftskonzept selbst umsetzen

Kohl ▶ Partner spürt vielerorts den Drang nach unternehmerischer Veränderung. Sie wissen, wohin die Reise Ihres Betriebes gehen soll, tun sich aber schwer, die Strategie auf den Punkt zu bringen? Ihre Bank will mehr sehen als eine oberflächliche Wirtschaftlichkeitsrechnung des Steuerberaters und Architekten-Entwürfe? In diesem zweitägigen Lehrgang werden erstmalig die Themen Strategie, Wirtschaftlichkeit und Investition verknüpft. Im Vorfeld wird eine individuelle, vollkommen anonyme Bilanzanalyse Ihres Betriebes durchgeführt. Sie arbeiten im Lehrgang mit Ihren eigenen Zahlen, diskutieren mit den zwei Experten Ihre Zukunftsideen und feilen an Ihrer Strategie. Sie lernen die aktuellsten Investitionstrends kennen und werfen bei innovativen Konzepten einen Blick hinter die Kulissen. Auf Basis Ihrer Zahlen und Strategie werden Entwicklungsszenarien ausgearbeitet und gemeinsam wirtschaftliche Potenziale simuliert. Ziel ist es, in den zwei Tagen die Basis für Ihren Businessplan, mit dem Sie jede Bank überzeugen werden, zu erstellen.

Inhalte

Wirtschaftlichkeit

- Analyse Ihrer wirtschaftlichen Ist-Situation anhand der von Kohl ▶ Partner durchgeführten Bilanzanalyse
- Ableitung von Optimierungspotenzialen
- Benchmarking des eigenen Betriebes anhand von über 700 Betrieben aus der K ▶ P Datenbank

Strategie

- Selbstreflexion Ihrer Stärken, Chancen und betrieblichen Potenziale
- Blick auf Trends, Marktentwicklungen und Erfolgskonzepte
- Erarbeitung der eigenen Erfolgsstrategie anhand des K ▶ P Strategiehaus

Investition

- Blick auf die aktuelle Finanzierungssituation mit Experten-Inputs
- Erfahrungswerte, Investitionstrend und konkrete Baukennzahlen aus bewährten Konzepten im Alpenraum
- Simulation betrieblicher Veränderungen

Highlights

- Individuelle Bilanzanalyse von Kohl ▶ Partner inklusive Fachkommentar (100 % anonym)
- Bewährte K ▶ P Tools zur eigenen Verwendung
- Konkrete Kennzahlen und Vergleichswerte für unterschiedliche Konzepte
- Erarbeiten des Grundgerüsts Ihres eigenen Businessplans



Stefan Brida
Berater



Helmut List
Managing Partner

29. und 30. März 2022
2 Tage, 09.00 bis 17.00 Uhr
KRAFTalm, Itter

19. und 20. Oktober 2022
2 Tage, 09.00 bis 17.00 Uhr
Hotel Gerl, Salzburg-Wals

**Unternehmer:innen, die sich
betrieblich weiterentwickeln
wollen**
max. 15 Personen

€ 1.499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Lehrgangs-Unterlagen
inklusive, Nächtigungs- und
weitere Konsumationskosten
exklusive

Revenue Management – Das flexible Preissystem für Ihren Hotelbetrieb

Revenue Management in der Ferienhotellerie? Alle haben davon schon gehört, aber nur wenige haben sich bisher mit dieser dynamischen Preisstrategie im Detail auseinandergesetzt bzw. im eigenen Betrieb implementiert. Die Entwicklungen in den letzten Jahren zeigen jedoch auf, dass unsere Gäste immer flexibler werden. Auch die aktuelle Marktsituation bestärkt diese Flexibilität. Durch die Veränderung der Gästenachfrage gilt es, die aktuelle „starre“ Preisstrategie zu hinterfragen und in dieser flexibler zu werden. Dazu kann die Umstellung auf ein flexibles Preissystem ein möglicher Schlüssel zum Erfolg sein, um Gäste künftig besser zu lenken sowie den Umsatz und Ertrag des Hotelbetriebes, vor allem in den Spitzenzeiten, zu verbessern.

Lernen Sie in diesem Seminar anhand von zahlreichen Praxis-Beispielen die Möglichkeiten zum Aufbau und zur Optimierung der Preisstrategie „Revenue Management“ für Ihren Hotelbetrieb kennen.

Inhalte

- Trends und Entwicklungen in der Preisgestaltung und -Kommunikation
- Grundlagen und Ziele des dynamischen Preissystems
- Konkrete Schritte zum Aufbau einer geeigneten Revenue Management-Strategie
- Aufzeigen von unterschiedlichen Revenue Management-Modellen sowie deren Vorteile und Risiken – von manuell bis vollautomatisiert
- Tipps und Tricks zur richtigen Umsetzung und Kommunikation von dynamischen Preisen im operativen Betrieb

Highlight

- Die Teilnehmer:innen erlernen anhand von zahlreichen Beispielen und Ideen aus der Praxis die Möglichkeiten zum Aufbau und zur Optimierung der Preisstrategie „Revenue Management“ für ihren Hotelbetrieb.



Thomas Steiner
Berater



Stefan Brida
Berater

05. April 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Biohotel Rupertus, Leogang

18. Oktober 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Auracher Löchl, Kufstein

**Führungskräfte und
Unternehmer:innen
aus der Ferienhotellerie**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Innovative Preisstrategien für Ihren Betrieb

Seit Jahrzehnten beschäftigt sich Kohl ▶ Partner mit dem Thema Pricing in der Hotellerie. Darum wissen wir, dass die sich laufend ändernden Rahmenbedingungen eine intensive Auseinandersetzung mit der eigenen Preispolitik erfordern. Neben dem Ausschöpfen von vorhandenen Preispotenzialen geht es heute vor allem auch um das Anpassen der Preise an das Buchungsverhalten der eigenen Zielgruppe. Es bedarf somit einer maßgeschneiderten Preisstrategie. Möglichkeiten gibt es dabei im Pricing zahlreiche: von der klassischen über die optimierte bis hin zur flexiblen Preisgestaltung. Mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis und verschiedenen Denkanstößen lernen Sie in diesem Seminar, wie es Ihnen gelingt, eine für Ihren Betrieb maßgeschneiderte Preisstrategie zu erstellen.

Inhalte

nach dem neuen „Kohl ▶ Partner Pricing 5x5“

- Die größten Irrtümer der Preisgestaltung
- Die Veränderungen am Markt und wie Sie diese für sich nutzen können
- Möglichkeiten und konkrete Wege zur Ausschöpfung von Preispotenzialen
- Die unterschiedlichen Preismodelle in der Hotellerie und für wen und wann welches Modell das richtige ist
- Dynamic-Pricing – Eine Einführung in das Revenue- und Yield-Management

Highlight

- Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Optimierung der eigenen Preisstrategie inklusive dem Kohl ▶ Partner Pricing-Tool



Thomas Steiner
Berater

06. April 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Biohotel Rupertus, Leogang

19. Oktober 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Auracher Löchl, Kufstein

**Unternehmer:innen
und Führungskräfte
aus der Hotellerie**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Effiziente Budgetierung für Tourismusverbände

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie operative Budgets auf Monatsbasis für einen Tourismusverband oder eine Destination Management Organisation (DMO) einfach und effizient erstellen.

Als Tourismusverband oder DMO wird es immer essenzieller, die strategischen Schwerpunkte für die nächsten Monate zu fokussieren, weniger wichtige Maßnahmen zu reduzieren und seine wirtschaftlichen Jahresziele in Form von Budgets effizient zu planen.

Mit einer effizienten Budgetierung auf Monatsbasis ist es für das DMO-Team motivierender, die Jahresziele zu erreichen. Auch bietet ein Budget sehr gute Möglichkeiten, auf der Umsatzseite wie auch auf der Kostenseite Potenziale zur Erlössteigerung und Kostensenkung aufzuspüren. Die zukünftige Arbeit der Budgetierung und des Reportings in Ihrer DMO wird durch dieses Seminar deutlich erleichtert, da die Budgetierung und der Soll-Ist-Vergleich von den Mitarbeiter:innen mitgestaltet werden.

Inhalte

- DMO-Budgets auf Monatsbasis mit den Mitarbeiter:innen gemeinsam erstellen – Beispiele erfolgreicher, vom Team erarbeiteter Budgets in der Praxis
- Praxis-Tipps und DMO-Benchmarks zur Erstellung Ihres Budgets
- Mitarbeiterkosten-Budgets mit Mitarbeiterzielen kombinieren – Sie erhalten konkrete Tipps, wie Ihre Mitarbeiter:innen Soll-Ist-Vergleiche selbständig in ihre tägliche Arbeit einbauen
- Einführung und Anleitungen zur selbständigen Budgetierung mit dem Kohl ▶ Partner DMO-Budget-Tool

Highlight

- Sie erhalten im Seminar Einführung und Anleitungen zur selbständigen Budgetierung mit dem Kohl ▶ Partner DMO-Budget-Tool, das Ihnen anschließend auch für den Einsatz in Ihrer DMO zur Verfügung steht.



Daniel Orasche
Berater

22. April 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
voco Villach

**Führungskräfte aus
touristischen Organisationen**
max. 12 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Hotel-Betriebswirtschaftslehre leicht gemacht

Gewinnen Sie in diesem Seminar Spaß am Arbeiten mit Zahlen und erhalten Sie einfache Tipps und praktikable Tricks, um sich im „Zahlengewirr“ der Hotellerie und Beherbergungsbetriebe zurechtzufinden. Gleichzeitig holen Sie sich betriebswirtschaftliches Know-how, um ihre Gastgeber:innen zu unterstützen.

Dieses Seminar ist besonders geeignet für Vermieter-Coaches und Qualitäts-Coaches, welche Gastgeber-Coachings in ihrer Region durchführen und im laufenden Kontakt mit Beherbergungs-Betrieben sind.

Inhalte

- Die grundlegenden betriebswirtschaftlichen Bausteine der Ferienhotellerie im Alpenraum – Ein Überblick
- Wie viele Gäste benötigt ein Betrieb, um Gewinne zu erzielen?
- Welchen Preis müssen Gastgeber:innen mindestens verlangen, um kostendeckend zu arbeiten?
- Wieviel kostet ein Frühstück und wie kalkuliert sich die Halbpension?
- Wie hoch sind die Mitarbeiterkosten und wie kommen Gastgeber:innen zum Unternehmerlohn?
- Wie hoch sollen die Marketing-Ausgaben sein?

Highlights

- Praktikable Tools und Branchen-Kennzahlen zum sofortigen Einsatz in Ihrer Region
- Ein betriebswirtschaftliches Trainingslager für Gastgeber-Coaches



Daniel Orasche
Berater

03. Mai 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
voco Villach

09. November 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Das Sonnreich Loipersdorf,
Fürstenfeld

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte aus
touristischen Organisationen
sowie Junghoteliers**
max. 12 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Richtiges Kalkulieren in der Gastronomie

Mit Kalkulation, wirtschaftlicher Angebotsgestaltung und Mitarbeiter-Optimierung zu mehr Profit im F&B. Die Anforderungen an Küchenchef:innen, Serviceleiter:innen und F&B-Manager sind hoch. Sie gehen weit über das fachliche Know-how hinaus. Lernen Sie die Steuerung der wichtigsten Hebel zur Profit-Steigerung im F&B.

Inhalte

- Die richtigen Hebel zur Profit-Steigerung
- Aktuelle Benchmarks und Kennzahlen
- Von der Lieferanten-Auswahl bis zum Produkt
- Wirtschaftliche Analyse Ihrer Speise- und Getränkekarte
- Kalkulation der richtigen Preise
- Gründe und Gegenmaßnahmen bei zu hohen Wareneinsätzen

Highlight

- Praktische Tipps und Anleitung zur internen Kalkulation



Martin Mayerhofer
Managing Partner

04. Mai 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Hotel Dermuth, Klagenfurt

07. Dezember 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Schloss Mittersill

**Mitarbeiter:innen,
Gastronomen und
Unternehmer:innen
aus der Gastronomie**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Housekeeping – Zeitgemäße Reinigungs- und Hygiene-Standards

Seit der Pandemie sind Reinigungs- und Hygiene-Standards in der Beherbergung und Gastronomie omnipräsent. Gäste und Mitarbeiter:innen haben eine neue Sensibilität für Hygiene entwickelt. Dieses Bewusstsein für verstärkte Hygiene-Standards verlangt, die neuen Reinigungs- und Hygienestandards in den täglichen Abläufen zu implementieren. Für die Branche heißt dies, dass Sicherheit vermittelt werden muss, indem in allen Abteilungen Sauberkeit und Hygiene ein besonderes Augenmerk geschenkt und auch entsprechend kommuniziert wird.

Hygiene-Fragen beschäftigen uns sowohl bei den Menschen als auch bei den täglich zu leistenden Reinigungsarbeiten – und das in allen Abteilungen.

In diesem Seminar erhalten Sie wertvolles Wissen für die Organisation, Planung und Umsetzung von Reinigungs-, Desinfektions- und Hygiene-Standards in allen Abteilungen.

Inhalte

- Sauberkeit und Hygiene als Visitenkarte Ihres Betriebes in allen Abteilungen
- Zeitgemäße Reinigungs- und Hygienesysteme – auch im Hinblick auf COVID-19
- Professionelle Wäschepflege
- Anpassung von Reinigungsplänen für kritische Berührungspunkte und öffentliche Bereiche
- Organisatorische Änderungen in allen Abteilungen
- Verstärkte Schulungsmaßnahmen von Mitarbeiter:innen in allen Abteilungen
- Kommunikation und Verhaltensmaßnahmen gegenüber Gästen und Mitarbeiter:innen
- Kick-off-Motivation

Highlights

- Erarbeiten von Qualitäts- und Hygienestandards für Ihren Betrieb
- Tipps zu Arbeitserleichterungen und passendes Arbeitsmaterial



Maria Th. Radinger
Beraterin und Trainerin

26. April 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Laschenskyhof, Viehausen

29. November 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Alpenresort Schwarz,
Obermieming

**Hausdamen, Housekeeping-
Mitarbeiter:innen,
Abteilungsleiter:innen
sowie Unternehmer:innen**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Wirksame Innen-Kommunikation in Destinationen

So professionell touristische Organisationen in der Kommunikation und Vermarktung nach außen sind, wenn es um das wirksame Innenmarketing geht, steckt vieles in der Branche derzeit noch in der Entwicklung. Dabei ist das Thema gerade für diese Organisationsformen von besonderer Bedeutung. Schließlich bedienen sie eine Vielzahl unterschiedlicher Interessen, seien es jene der Funktionäre, der touristischen Leistungsträger oder auch der einheimischen Bevölkerung. In vielen Regionen und Orten sind fleißige Menschen am Werk, die täglich ihr Bestes geben und dennoch herrscht bei den verschiedenen Interessensgruppen oft der Eindruck, dass auf Ebene der Destinationen und Regionen „zu wenig“ gemacht wird.

Ein klassischer Fall von Kommunikations-Schwierigkeiten. Denn wie in jeder (geschäftlichen) Beziehung zwischen zwei Parteien muss auch hier darauf geachtet werden, so zu kommunizieren, dass die entsprechende Botschaft tatsächlich von den Empfängern wahrgenommen wird. Denn die Praxis zeigt: Auch wenn auf allen Ebenen der touristischen Organisationen viele Informationen fließen, kommen diese häufig nicht richtig an. Wir decken gemeinsam mit Ihnen die Gründe auf, woran das wirklich liegt und entwickeln effektive Lösungsstrategien für Ihre tägliche Kommunikationsarbeit.

Inhalte

- Neurobiologische Ansätze: Wie tickt unser Gehirn?
- Warum wir den Empfänger in den Mittelpunkt rücken müssen?
- Die Bedeutung der Innen-Kommunikation für touristische Organisationen
- Inspirierende Beispiele aus der Praxis
- Mit 4 Fragen zur optimierten Innen-Kommunikation
- Innen-Kommunikation entlang der 5 Marketing-Säulen von Kohl ▶ Partner

Highlights

- Gemeinsame Evaluierung der aktuellen Innen-Kommunikation
- Gemeinsames Erarbeiten von neuen Kommunikations-Kanälen



Rita Einöder
Managing Partner



Stephanie Zorn
Beraterin

03. März 2022
10.00 bis 17.00 Uhr
Aldiana Club Salzkammergut,
Bad Mitterndorf

20. Oktober 2022
10.00 bis 17.00 Uhr
CMA Carinthische Musik-
akademie Stift Ossiach

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte aus
touristischen Organisationen**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Aktiv verkaufen am Telefon und Face-to-face für Gesundheitsbetriebe

Der Zimmerverkauf hat sich nicht zuletzt durch die COVID-Pandemie verändert. Während Mitarbeiter:innen an der Rezeption sowie der Reservierungsabteilung noch vor wenigen Jahren mit einschlägigen Techniken erfolgreich waren, sind heute andere Maßnahmen erforderlich, um den Gast gezielt von der Anfrage zur Buchung zu führen und ihn individuell zu beraten.

Wie Sie verkaufsorientierter arbeiten und eine höhere Abschlussquote erzielen und auf den Gast im direkten Kontakt wirken, erfahren Sie in diesem Seminar mit vielen Praxis-Tipps. Ebenso beschäftigen wir uns intensiv mit Kommunikations-Techniken, Körpersprache und Stimme sowie Verkaufs- und Beratungs-Richtlinien beim Telefonverkauf.

Inhalte

- Warm-up: Verkaufs-Basics und einige Fakten
- Planung und Vorbereitung des Verkaufs und Kaufmotive des Gastes
- 4 Phasen des Verkaufs- und Beratungsgesprächs mit Mustersätzen
- Die Körpersprache und Stimme mit Dos und Don'ts beim Gästekontakt
- Verkaufen am Telefon – Verkaufstechniken und Verkaufspsychologie
- Cross- und Upselling

Highlights

- Übung macht den Meister – Übungstelefonate zur Festigung des Erlernten
- Telefon-Leitfaden und Telefon-Protokoll zur individuellen Weiterbearbeitung



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

16. März 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Almwellness Hotel Pierer,
Teichalm

20. September 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Almwellness Hotel Pierer,
Teichalm

**Reservierungs- und
Empfangsmitarbeiter:innen
aus Gesundheitsbetrieben**
max. 12 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Aktiv verkaufen am Telefon und Face-to-face

Braucht man ein angeborenes Talent, um zu verkaufen? Oder kann man das Verkaufen durch Erfahrung und Übung lernen? Die Kunst beim Verkaufen liegt nicht darin, Menschen etwas aufzuschwatzen, das sie nicht brauchen. Sie liegt darin, Bedürfnisse und Wünsche zu erkennen und zu zeigen, dass ihre Kaufentscheidung die richtige ist. Überzeugen mit Herz, Hand und Verstand statt manipulieren.

Wie Sie erfolgreich verkaufen und das eigene Verkaufstalent aufbauen oder ausbauen, erfahren Sie in diesem Seminar. Ebenso beschäftigen wir uns intensiv mit Kommunikationstechniken, Beziehungsmanagement und Förderung der Gästeloyalität.

Inhalte

- Planung und Vorbereitung des Verkaufs
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs und deren Einfluss
- Wirkung von Körpersprache und Stimme
- Verkaufstechniken für mehr Verkäufe am Telefon und Face-to-face
- Cross- und Upselling-Chancen
- Übung macht den Meister: Stellen Sie Fragen, und zwar die richtigen!

Highlight

- Branchenerprobte Checkliste „Step-by-step für besseres Verkaufen“



Michael Köck
Berater



Claudia Mair am Tinkhof
Beraterin

Claudia Mair am Tinkhof
27. April 2022
28. September 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Mari Pop Hotel,
Ried im Zillertal

Michael Köck
24. Mai 2022
15. September 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Biohotel Rupertus, Leogang

**Rezeptions- und
Reservierungsmitarbeiter:innen
aus der Hotellerie**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Die Rezeption: Point of Sales, Mails, Calls & (Re)Action

Ein kompetenter Auftritt an der Rezeption ist die Visitenkarte des Hauses. Vom ersten Gästekontakt bei der Buchungsanfrage bis hin zur Abreise und der anschließenden Nachbetreuung sowie im Umgang mit Beschwerden sollte die Dienstleistung am Gast großgeschrieben werden.

In diesem Seminar beschäftigen wir uns intensiv mit Kommunikationstechniken, unserem Gast sowie dem aktiven Verkaufen an der Rezeption. Zusätzlich erfahren Sie in diesem Seminar, wie der richtige Umgang mit Beschwerden zur Zufriedenheit Ihrer Gäste führt und die Qualität in Ihrem Haus verbessert.

Inhalte

- Grundlagen der Kommunikation
- Die Erwartungen unserer Gäste und wie wir diese übertreffen können
- Die richtige Reaktion bei Beschwerden
- Ihre Wirkung am Empfang bzw. im Umgang mit dem Gast
- Die Bedeutung von Stimme, Sprache und Zuhören
- Verlieren Sie die Angst vor Telefonaten durch aktives Hinhören und lösungsorientierte Gesprächsführung
- Verkaufsstrategien, Verkaufsrhetorik, Argumentationstechniken und vieles mehr

Highlights

- Checkliste Step-by-step für besseres Verkaufen
- Beschwerdemanagement leicht gemacht mit der Kohl ▶ Partner GEWINNEN-Formel



Martina Arnold
Beraterin

27. April 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Hotel Warmbaderhof, Villach

23. November 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Hotel Steirerschlössl, Zeltweg

**Empfangs- und
Reservierungsmitarbeiter:innen
aus der Hotellerie**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Der Weg zur Umsatz-Steigerung: Aktiv verkaufen im Service

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihr eigenes Verkaufsverhalten verbessern, mit mehr Kompetenz vor dem Gast auftreten und mehr Freude und Erfolg beim Verkauf haben. Es erwartet Sie ein ausgewogener Mix aus Verkaufstheorie und praktischem Arbeiten.

Inhalte

- Wo endet der reine Service und wo beginnt der aktive Verkauf?
- Die fünf goldenen Regeln des Zusatzverkaufs
- Gästetypen und ihre individuelle Betreuung
- Sprache der Verkäufer – Tops und Flops im aktiven Wortschatz und der Körpersprache
- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Verkaufshilfen und ihr gezielter Einsatz

Highlight

- Videotraining: Trainieren, analysieren und verbessern Sie Ihr eigenes Verkaufsverhalten!



Martin Mayerhofer
Managing Partner

03. Mai 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Hotel Dermuth, Klagenfurt

06. Dezember 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Schloss Mittersill

**Mitarbeiter:innen und
Unternehmer:innen
aus der Gastronomie**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Aktiv verkaufen und Inhouse-Marketing im Spa

Nicht nur der aktive Verkauf von Behandlungen, sondern auch der aktive Produktverkauf und das professionelle Pre-, Cross- und Upselling machen eine Spa-Abteilung wirtschaftlich erfolgreich. Neben externen Marketing-Maßnahmen sind vor allem Inhouse-Marketing-Aktivitäten ein wichtiger Bestandteil für eine wirtschaftliche Auslastung einer hoteleigenen Spa-Anlage. Vom Spa-Team umsetzbare Inhouse-Marketing-Maßnahmen werden aufgezeigt und anhand von Praxisbeispielen diskutiert. Der aktive Verkauf von Behandlungen und Produkten wird mittels Rollenspielen, die in den Seminarablauf integriert werden, trainiert.

Inhalte

- Warm-up: Spa-Trends inklusive Digitalisierung, Kaufmotive des Gastes und Verkaufs-Basics
- Verkaufstechniken, Verkaufspsychologie und die 4 Phasen eines Verkaufsgesprächs
- Die Bedeutung von Körpersprache und Stimme
- Konkrete Tipps für den Verkauf von Behandlungen und Produkten
- Professionelles Inhouse-Marketing zur Steigerung der Auslastung sowie Pre-, Cross- und Upselling
- Viele Online- und Offline-Beispiele aus der Praxis

Highlights

- In den Seminarablauf integrierte kleine Rollenspiele zu den einzelnen Verkaufsthemen
- Erarbeiten einer individuellen „Action-Liste“ zur Verkaufssteigerung in Ihrem Hotel-Spa



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

24. März 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Ortner's Resort, Bad Füssing

28. Juni 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Entner's am See, Pertisau

19. September 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Almwellness Hotel Pierer,
Teichalm

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte aus dem
Spa und Wellnessbereich**
max. 12 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Social Media-Marketing – Fokus: organic

Authentizität, Kontinuität und gute Inhalte machen sich nicht nur, aber vor allem in der organischen Social Media-Arbeit bezahlt. Organisch bedeutet in diesem Fall, dass rein durch die kreative und zielgerichtete Arbeit die richtigen, potenziellen Gäste angesprochen werden. Paid Social Media-Marketing arbeitet im Gegensatz dazu mit Werbebudget, um damit mehr Reichweite zu erlangen.

Der Schlüssel im organischen Social Media liegt unter anderem in der Content-Findung und -Planung, weshalb der Fokus des Seminars klar in diesem Bereich liegt. Dieses Seminar wird euch vor allem dann Spaß machen, wenn ihr schon erste Erfahrungen im Social Media-Bereich gesammelt habt – entweder durch die private Nutzung oder durch die Arbeit im Unternehmen. Natürlich werden an so einem Tag praktische Tools, Tricks und Best Practice-Beispiele nicht fehlen.

Inhalte

- Fokus auf organic: also die Vermarktung ohne Ads-Budget
- Social Media-Strategie als Basis
- Content-Findung und -Planung mittels Content-Raster
- Die richtige Gestaltung von Postings unterschiedlicher Formate
- Redaktionsplanung und Regelmäßigkeit
- Definition von Zielen sowie Planung von Budget und Ressourcen
- Wirkung und Messung von Social Media-Kampagnen
- Zusammenarbeit mit Influencer:innen
- Tools zur Automatisierung und Gestaltung
- Best Practice-Beispiele aus dem Tourismus und anderen Branchen

Highlights

- Schrittweise Erarbeitung eurer Strategie und des Content-Rasters (Themenplanung)
- Individueller Check des Social Media-Auftritts



Michael Köck
Berater



Claudia Mair am Tinkhof
Beraterin

Claudia Mair am Tinkhof
05. April 2022
21. September 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
STOCK resort, Finkenberg

Michael Köck
10. Mai 2022
20. September 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Ortner's Resort, Bad Füssing

**Marketing- und Sales-
Mitarbeiter:innen sowie
Unternehmer:innen**
max. 12 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Social Media-Marketing – Fokus: paid

Im Gegensatz zum Social Media-Seminar mit dem Fokus: organic sprechen wir an diesem Tag über Paid Social Media-Marketing. Es gibt unterschiedlichste Möglichkeiten, um mit dem Einsatz von Werbebudget gezielt eure potenziellen Gäste anzusprechen. Egal, ob ihr die Kampagnen nun selbst macht oder von einem externen Partner machen lasst – es ist wichtig, ein Basiswissen aufzubauen. Genau darum geht es in diesem Seminar. Wir schauen uns die unterschiedlichen Targeting-Möglichkeiten auf Facebook und Instagram an, definieren eure Zielgruppen und sehen uns an, welche Bestandteile der Kampagnen-Konzeption und -Implementierung entscheidend sind. Außerdem widmen wir uns intensiv dem Thema Erfolgsmessung, damit ihr wisst, wie ihr kontrollieren könnt, ob eure Marketing-Bemühungen auch zum gewünschten Ziel führen.

Inhalte

- Das Business Manager-Konto
- Targeting-Möglichkeiten auf Facebook und Instagram
- Instagram- und Facebook-Werbeformate kennenlernen
- Die Strategie hinter dem Conversion-Funnel verstehen
- Werbeanzeigen richtig und ansprechend gestalten
- Definition von Zielen sowie Planung von Budget und Ressourcen
- Tracking und weitere Ansätze zur Erfolgsmessung
- Tools zur Automatisierung und Gestaltung
- Best Practice-Beispiele aus dem Tourismus und anderen Branchen

Highlights

- Erstellung einer detaillierten Buyer Persona
- Offener Austausch zum Thema Erfolgsmessung



Michael Köck
Berater

11. Mai 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Ortner's Resort, Bad Füssing

21. September 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Ortner's Resort, Bad Füssing

**Marketing- und Sales-
Mitarbeiter:innen sowie
Unternehmer:innen**
max. 12 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Wie macht man Marketing messbar? Marketing-Controlling für Einsteiger:innen

Haben Sie letztes Jahr auch viel Geld fürs Marketing ausgegeben, aber wenig bis keine Ahnung, was die Aktionen genau gebracht haben? Oder wissen Sie zwar, dass Aktionen mit dabei waren, die gut funktioniert haben, Sie sind sich aber nicht sicher, welche bestimmten Maßnahmen ausschlaggebend für deren Erfolg waren? Google Ads, Social Media-Ads, Portal-Einträge, postalische Mailings, Newsletter-Aussendungen – all diese Aktivitäten kosten Sie sehr viel Geld und deshalb sollten Sie auch wissen, was unterm Strich dabei herauskommt. Marketing-Controlling bringt Licht in die Sache. Deshalb befassen wir uns in unserem Seminar intensiv mit praktischen Maßnahmen, die Ihnen dabei helfen, sich in Zukunft leichter zwischen unterschiedlichen Marketing-Investitionen zu entscheiden. Denn ohne Daten sind Sie nur eine weitere Person mit einer Meinung.

Inhalte

- Voraussetzungen für aussagekräftige Messbarkeit
- Definition der Ziele auf Marketing- und Unternehmensebene
- Auswahl der richtigen Metriken bzw. Kennzahlen
- Sichtbarmachen und Nutzung von Gästedaten
- Möglichkeiten zur Messung von On- und Offline-Marketing
- Beispiele zur Automatisierung und Gestaltung von Berichten
- Best Practice-Beispiele aus dem Tourismus und anderen Branchen

Highlight

- Als Teilnehmer:in bekommen Sie einen Leitfaden, mit dem Sie selbst Schritt für Schritt Ihr Marketing-Controlling im Betrieb aufbauen können.



Michael Köck
Berater

17. Mai 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Hotel Eder, Maria Alm

27. September 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Hotel Eder, Maria Alm

**Marketing- und Sales-
Mitarbeiter:innen sowie
Unternehmer:innen**
max. 12 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

CRM – Mehr Umsatz durch gezielte Nutzung von Gästedaten

Customer Relationship Management (CRM) und die dafür notwendige Pflege von Daten stellt für viele Hotels häufig eine vergebene Chance und eine große Herausforderung dar. Dabei sind die Gästedaten der größte Schatz im Hotel und ein Kapital, das kaum genutzt wird: vom Marketing über die Reservierung & Rezeption und das Housekeeping bis hin zum Service. Die erfolgreiche Verwendung von Gästedaten ist nachweislich ein starker Umsatzbringer sowie Basis für nachhaltige Gästebindung – online und offline. In Zeiten von digital bestimmtem Marketing und Big Data, geprägt von einer Abhängigkeit von Google & Co, ist es umso wichtiger, die Gästedatei zu pflegen und diese gewinnbringend zu nutzen. In diesem Seminar gewinnen Sie einen Einblick in die Welt des CRM – vom einfachen Newsletter-Versand über personalisiertes Upselling bis hin zu vollautomatisierten E-Mail-Kampagnen und Loyalty-Programmen.

Inhalte

- Was versteckt sich hinter CRM und Big Data?
- Welche Daten benötigen Sie zur Umsatzsteigerung?
- Wie kommen Sie zu diesen Daten? Die wichtigsten Datenquellen in der Hotellerie
- Wie und wo können Sie diese Daten zur Umsatzsteigerung verwenden?
- Dos und Don'ts beim Arbeiten mit Daten
- Welche Tools und Systeme gibt es als Unterstützung?

Highlights

- Überblick praktischer Tools zur Unterstützung Ihrer Datenaufbereitung und -verwendung
- Viele Tipps und Beispiele aus der Praxis



Claudia Mair am Tinkhof
Beraterin

19. Mai 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Hotel MOHR Life Resort,
Lermoos

13. September 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Hotel MOHR Life Resort,
Lermoos

**Marketing- und Verkaufs-
mitarbeiter:innen sowie
Unternehmer:innen**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Nachhaltigkeit leicht gemacht!

Kennen Sie die 17 Sustainable Development Goals? Viele von Ihnen haben die eine oder andere Maßnahme unbewusst wahrscheinlich schon umgesetzt. Es geht hier nicht nur um den Umweltschutz und den Erhalt der Natur. Es geht auch um ein wertschätzendes Miteinander mit allen Stakeholdern wie auch um den Einfluss Ihres Handelns auf eine nachhaltige Zukunft Ihres Betriebes bzw. Ihrer Organisation. Dem Argument, dass die Integration von Nachhaltigkeit im Unternehmen zusätzliche Kosten verursacht, gehen wir in diesem Seminar auf den Grund.

Inhalte

- Aktuelle Trends und Herausforderungen
- Vorteile einer nachhaltigen Unternehmensstrategie
- Die 17 Sustainable Development Goals praktisch erklärt mit Umsetzungsbeispielen aus der Branche
- Einblick hinter die Kulissen eines nachhaltigen Betriebes
- Nachhaltigkeit kommunizieren anhand der Kohl ▶ Partner Marketing-Säulen

Highlights

- Ist-Analyse: Wie nachhaltig sind Sie schon?
- Praktische Beispiele und Impulse zur Umsetzung



Martina Arnold
Beraterin



Sandra Fleißner
Beraterin

10. Mai 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Kärntnerhof,
Bad Kleinkirchheim

15. November 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Boutiquehotel Stadthalle,
Wien

**Unternehmer:innen aus der
Hotellerie und Führungs-
kräfte aus touristischen
Organisationen**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

DMO 2040 Tourismuswerkstatt: Die touristische Organisation der Zukunft

Erfolgreich sein – Was bedeutet das für die touristische Organisation (TO) 2040? Das ist die zentrale Fragestellung, für die wir gemeinsam in der Tourismuswerkstatt Lösungsansätze erarbeiten. Natürlich wird die Entwicklung in jeder TO anders verlaufen – je nach Größe und Entwicklungsstufe. Nach einem ausführlichen Impuls von Kohl ▶ Partner zum Thema werden gemeinsam mit den Teilnehmer:innen in Workshop-Atmosphäre Szenarien bzw. Lösungsansätze für einzelne Destinationen entwickelt. Fachliche Impulse von Kohl ▶ Partner kombiniert mit Erfahrungen der Teilnehmer:innen und vielen Praxisbeispielen bringen einen hohen Lerneffekt für Sie.

Inhalte

- Was sind die zentralen Zukunftstreiber für die Destination 2040? Wo liegen die größten Herausforderungen?
- Das neue (agile) Führen und das neue Arbeiten in der DMO der Zukunft
- Thesen zum Erfolg einer DMO in der Destination 2040
- Welche Rollenbilder und Szenarien bestehen für die touristische Organisation der Zukunft?
- Wie sehen typische Organigramme von zukunftsfähigen DMOs aus?
- Wie schauen zukunftsfähige Jobprofile für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus?
- Welche Lösungsansätze sehen wir für unterschiedliche Destinationen?

Highlight

- Sie gewinnen zukunftsorientierte Ideen für die Weiterentwicklung Ihrer eigenen touristischen Organisation.



Gernot Memmer
Managing Partner



Werner Taurer
Managing Partner

Gernot Memmer
30. März 2022
21. September 2022
Sporthotel Wagrain
09.00 bis 17.00 Uhr

Werner Taurer
06. April 2022
Hotel am Hopfensee, Füssen
16. November 2022
Panoramahotel Oberjoch,
Bad Hindelang
09.00 bis 17.00 Uhr

**Führungskräfte aus
touristischen Organisationen**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Wie Sie zum richtig guten Chef werden

Die Führungsaufgabe wird nicht zuletzt aufgrund der angespannten Arbeitsmarktsituation und des Wertewandels in der Gesellschaft zu einer immer größeren Herausforderung. Besonders im betrieblichen Alltag kommt bewusste Führung oft zu kurz und manchmal wäre das richtige Handwerkszeug von Vorteil. Nutzen Sie bei diesem Lehrgang die Chance, sich selbst als Führungspersönlichkeit weiterzuentwickeln: eigene Führungskompetenzen steigern, Führungsinstrumente beherrschen, effektive Kommunikation forcieren, Stärken der Mitarbeiter:innen erkennen und richtig einsetzen. Holen Sie sich frische Impulse und erfahren Sie, wie Sie in Ihrer Chef-Rolle das Beste aus sich und Ihren Mitarbeiter:innen heraus-holen.

Tag 1: Die Führungskraft und ihre Kompetenzen

- Selbstreflexion – Eigene Stärken und Wirkungsweise als Führungskraft
- Führungsleitbild – Selbstverständnis der eigenen Führungsrolle
- Führungskompetenzen – Erkennen und weiterentwickeln
- Persönlichkeitstypen – Der typgerechte Umgang im Alltag
- Effizienz im Führungsalltag – Zeit und Raum für Führung schaffen
- Teamentwicklung – Gruppendynamik verstehen und forcieren

Tag 2: Einsatz von Führungsinstrumenten

- Ziele – Basis erfolgreicher Führungsarbeit
- Kommunikationsrituale – Worauf Sie nicht verzichten sollten
- Coaching – Fordern und Fördern von Mitarbeiter:innen
- Delegieren – Verantwortung statt Aufgaben weitergeben
- Mitarbeitergespräche – Kompetent und sicher führen
- Feedback – Richtig formulieren
- Konfliktmanagement – Konflikte erkennen und gekonnt lösen

Highlight

- Als Teilnehmer:in erarbeiten Sie im Zuge des Lehrgangs die Grundpfeiler Ihres Führungsleitbildes und nehmen konkrete Umsetzungsideen, Methoden und Instrumente mit in Ihren Führungsalltag.



Helmut List
Managing Partner



Alois Kronbichler
Geschäftsführer K & P Südtirol

05. und 06. April 2022

Tag 1: 09.30 bis 17.00 Uhr

Tag 2: 09.00 bis 16.30 Uhr

Auracher Löchl, Kufstein

11. und 12. Oktober 2022

Tag 1: 09.30 bis 17.00 Uhr

Tag 2: 09.00 bis 16.30 Uhr

aDLERS Hotel Innsbruck

**Unternehmer:innen und
Führungskräfte mit
Personalverantwortung
aus der Hotellerie**
max. 12 Personen

€ 1.115,- zzgl. 20 % USt.

Pausensnacks, Mittagessen und Lehrgangs-Unterlagen inklusive, Nächtigungs- und weitere Konsumationskosten exklusive

Leadership für Tourismusverband-Vorstände

Vorstands-Mitglieder in Tourismusverbänden (TVB) bzw. in Destination Management Organisationen (DMO) müssen ihre Tätigkeiten zunehmend professionalisieren, um den Erwartungen der Öffentlichkeit und den Vorgaben der Tourismusgesetze gerecht zu werden. Als Vorstand in einem Tourismusverband bzw. in einer DMO wird es neben den klassischen Öffentlichkeits-Aufgaben immer essenzieller, die strategischen Schwerpunkte zu definieren und touristisches Leadership einzubringen.

Nutzen Sie bei diesem Seminar von Kohl & Partner die Chance, sich selbst als strategische Führungspersönlichkeit in der DMO weiterzuentwickeln. Holen Sie sich frische Impulse und erfahren Sie, wie Sie in Ihrer TVB-Vorstands-Rolle das Beste für Ihre Region herausholen.

Inhalte

- Aktuelles aus dem Österreichischen Tourismus – Was TVB-Vorstände in anderen Bundesländern beschäftigt?
- Die DMO der Zukunft – Was macht touristische Destinationen in Zukunft erfolgreich? Welche (neuen) Aufgaben kommen auf den TVB zu?
- Modernes Leadership im TVB – Welche Leadership-Skills setzen erfolgreiche TVB-Vorstände in der Praxis ein?
- Richtwerte und Kennzahlen für DMOs – Welche Richtwerte (Mitarbeiterkosten, Kontokorrentstand, Marketingcontrolling, sonstige Aufwände etc.) und Kennzahlen sollten Sie als TVB-Vorstand im Blick behalten?
- Strategisches Erfolgs-Controlling in der DMO – Welche Möglichkeiten für ein strategisches Kosten- und Erfolgs-Controlling gibt es?

Highlights

- Was zeichnet Best Practice-TVBs in Österreich aus? Ein aktueller Überblick!
- Welche strategischen Ziele für eine DMO-Geschäftsführung Sinn ergeben?



Daniel Orasche
Berater

21. April 2022

09.00 bis 17.00 Uhr

voco Villach

**TVB-Vorstände,
Funktionäre und Steuerungs-
gruppen-Mitglieder in DMOs**
max. 12 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.

Pausensnacks, Mittagessen und Seminar-Unterlagen inklusive

Die Tourist Info der Zukunft – Tourismuswerkstatt

Tourismus Informationen (TI) sind gefragt – nach wie vor. Im Zeitalter digitaler Informationen, die immer und überall verfügbar sind, verstärkt sich der Wunsch nach persönlichen Tipps, individuellen Informationen und einem Gespräch von Angesicht zu Angesicht. Eine Umfrage, die wir kürzlich zusammen mit einer Münchner Hochschule machten, hat uns das bestätigt. Es ist uns ein Anliegen, die TIs der Zukunft optimal auf die Gäste-Bedürfnisse von heute und morgen auszurichten: in der Einrichtung, im Angebot und vor allem im Service.

Inhalte

- > Erfolgsfaktoren der TI 2040
- > Wohin kann die Reise gehen? Ausgewählte Trends und Best Practice-Beispiele im Überblick
- > Verändertes Reiseverhalten und neue Gästeanforderungen
- > Die TI auf dem Weg vom Informationsgeber zum Markenkontaktpunkt und Service-Hub
- > Zukünftige Rolle und Aufgaben der TI
- > Effizienzoptimierung bei Aufgaben und Prozessen
- > Tipps und Tricks für den Alltag – zwischen Markenberührungspunkt und individuellen Beratungsangeboten

Highlight

- > Von den Besten lernen – Best Practice-Beispiele und Ideen für Ihre TI



Stephanie Zorn
Beraterin

26. April 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
das flax allgäu, Dietmannsried

18. Oktober 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Haidvogel Mavida, Zell am See

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte aus
touristischen Organisationen**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

The lucky way to success – Erfolgsfaktor Glück in der Führung

Nützen Sie den Erfolgsfaktor Glück in der Führung und Selbstführung. Es ist sichtbar, dass der Wohlstand in den letzten Jahrzehnten im europäischen Raum zugenommen hat. Und dennoch gibt es Studien, die zeigen, dass die Menschen trotz dieser Steigerung nicht an Lebenszufriedenheit gewonnen haben. Aus manchen Studien geht sogar hervor, dass die Lebenszufriedenheit in den letzten Jahren zurückgegangen ist und weiter sinkt. Was passiert mit (uns) Menschen, unseren Mitarbeiter:innen und unseren Gästen, wenn das Glück verschwindet?

In diesem Seminar geht es darum, dass Sie als Führungskraft Instrumente und Tools in die Hand bekommen, die Ihnen dabei dienlich sind, das Glück in Ihrem Betrieb (bei Ihren Mitarbeiter:innen und Gästen) weiter ansteigen zu lassen. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt dafür.

Inhalte

- > Glück in der Führung:
Warum brauchen wir glückliche Mitarbeiter:innen?
- > Glück in der Selbstführung:
Warum geht das auch mich etwas an?
- > Glücksimpulse im beruflichen Alltag setzen:
Was tun, wenn es mal nicht klappt?
- > Glück durch Wertschätzung:
Warum wir damit gemeinsam erfolgreicher sind?
- > Glück durch Umsetzung:
Wie das Tun zum Erfolg führt?

Highlights

- > Verschiedene Fragestellungen für eine kritische Selbstreflexion
- > Praktikable Tools und Instrumente für den täglichen Einsatz als Führungskraft



Rita Einöder
Managing Partner

28. April 2022
10.00 bis 17.00 Uhr
Falkensteiner Schlosshotel,
Velden

06. Oktober 2022
10.00 bis 17.00 Uhr
ARX Boutiquehotel,
Schladming

**Führungskräfte und
Unternehmer:innen
aus der Hotellerie**
max. 10 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Wie Gastgeber-Coaches ihre Vermieter:innen motivieren

Die Aufgaben der touristischen Organisationen sind im steten Wandel. Touristische Organisationen und Tourismus Informationen der Zukunft werden sowohl Gäste als auch Gastgeber:innen begeistern und müssen ein hohes Maß an passgenauen Leistungen für die Gastgeber:innen bieten. Im Fokus des Seminars stehen das Vermitteln von Verständnis für die Denk- und Handlungsweisen von Gastgeber:innen sowie das Erkennen von Chancen, wie man ihnen effektiv helfen kann. Im sehr praxisorientierten Seminar werden kreative Ideen zur Begeisterung von Gastgeber:innen gesammelt und gemeinsam bewertet. Dabei wird insbesondere auf die Rolle der touristischen Organisation und Tourismus Information in der Beratung und im Coaching der Betriebe eingegangen.

Inhalte

- Die Welt und Sprache der Gastgeber:innen verstehen und motivierende Gespräche führen
- Vermieter-Coaching als eine der zentralen Rollen der touristischen Organisation und Tourismus Information der Zukunft
- Wie können Sie für Ihre Betriebe innovativ sein? Wie können Sie für Ihre Betriebe durch Beratung und Coaching einen Mehrwert bringen? Wie begeistern Sie Ihre Gastgeber:innen?
- Ihre Rolle als akzeptierter und begehrter Coach für Gastgeber:innen
- Wirksame Methoden und Tools in der effektiven Ansprache und der effektiven Hilfestellung bei Gastgeber:innen
- Typische Stolpersteine und Lösungsvorschläge

Highlights

- Ein Trainingslager für angehende Coaches von Gastgeber:innen
- Keine Angst mehr vor Vermieter-Coaching-Gesprächen haben



Daniel Orasche
Berater

04. Mai 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
voco Villach

10. November 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Das Sonnreich Loipersdorf,
Fürstenfeld

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte von
Tourist Informationen und
touristischen Organisationen**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Psychologie des Destination Management

Die Anforderungen an den Destination Manager verändern sich, werden komplexer und herausfordernder. Zusätzlich zu den bestehenden Aufgaben muss ein Destination Manager heute auch Lebensraum-Entwickler:in, Krisen-Manager:in und Psycholog:in sein. Für das Meistern dieser Herausforderungen erhalten Sie in diesem Seminar effiziente Lösungsmethoden.

Inhalte

- Die Rolle des Destination Manager zwischen Politik und Wirtschaft
- Brückenbauer:in zwischen den Interessengruppen
- Neurobiologische Prozesse – Was passiert in unserem Gehirn? Was machen die Hormone mit uns?
- Kommunikation und Moderation – In Gruppen begeistern, Umgang mit Medien, Umgang mit Shitstorm
- Bühnenbauer:in – Wie umgehen mit der Eitelkeit, die der anderen und der eigenen?
- Konflikt-Management – Die eigene Rolle, die eigene Haltung, Aggressionsreaktionen, Deeskalationsstrategien
- Krisen-Management – Köhlen Kopf bewahren und einen Plan haben

Highlight

- In realitätsnahen Rollenspielen, in Selbstreflexion, Videoanalysen, Workshops und psychologischer Grundlagen-Lehre machen sich die Touristiker:innen fit für den DMO-Alltag.



Christopher Krull
Standortleiter K>P Bayern



Anna Daniela Pickel
Mediatorin und
Führungskrafttrainerin

27. und 28. Juli 2022
Tag 1: 11.00 bis 18.00 Uhr
Tag 2: 10.00 bis 17.00 Uhr
Ellgass Allgäu Hotel,
Argenbühl

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte aus
touristischen Organisationen**
max. 12 Personen

€ 1.115,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive, Nächtigungs- und
weitere Konsumationskosten
exklusive

Stakeholder-Management

Destination Management Organisationen (DMO) fehlt es nur selten an ausgeklügelten Marketingplänen, sehr häufig aber an einem systematischen Stakeholder-Management. Dabei ist besonders im Wandlungsprozess der DMO hin zur Management- und Produktgestaltungs-Agentur ein etabliertes Stakeholder-Management-System bedeutsam. Es erhöht die Akzeptanz der DMO als Unternehmen insgesamt und hilft, Projekte mit möglichst geringen Hürden und möglichst viel Unterstützung erfolgreich und schnell zu realisieren. In kurzen Referaten wird die Methodik des Systems für den Tourismus dargestellt.

In anschließenden Workshops wird mit den Teilnehmer:innen die Methodik auf die alltägliche Praxis einer DMO übertragen und anhand von realen Beispielen in Rollenspielen anschaulich gemacht. Und damit nach dem Seminar das Thema im Alltag auch umgesetzt wird, bekommen die Teilnehmer:innen wertvolle Digital-Tools und Anleitungen mit nach Hause.

Inhalte

- Die Methodik des Stakeholder-Managements
- Die wichtigsten Herangehensweisen eines erfolgreichen Innen-Marketings
- Praxis-Anwendung des 4-Schritte-Modells in der DMO

Highlights

- Praxisorientierte und aus der Realität stammende Beispiele eines gelungenen Stakeholder-Managements
- Digitale Gratis-Tools und Anleitungen zum Mitnehmen



Rita Einöder
Managing Partner



Christopher Krull
Standortleiter K>P Bayern

24. August 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
TUI BLUE Montafon,
Tschagguns

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte aus
touristischen Organisationen**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Gestern „Junior“ – heute Chef

Das Berufsbild des Hoteliers und damit verbunden auch die Anforderungen an die jungen Führungskräfte haben sich in den letzten Jahren stark verändert, nicht zuletzt aufgrund der Herausforderungen am Mitarbeiter-Markt, der Digitalisierung und den steigenden Ansprüchen unserer Gäste. Die Anforderungen an die jungen Führungskräfte sind heute komplexer als sie es noch vor einem Jahrzehnt waren.

Als ob es nicht genug wäre, dass der Jung-Hotelier ein „Alleskönner“ sein muss, heute sollte er auch noch ein „Schnellkönner“ sein! Entscheidungen müssen schnell getroffen werden, die Mitarbeiter-Suche und Mitarbeiter-Bindung sind heute herausfordernder als sie es noch vor einigen Jahren waren. Das Marketing ist so schnelllebig wie noch nie – wobei der Jung-Hotelier sich selbst und den Gast nie aus dem Blickwinkel verlieren darf!

Inhalte

- Ihre Stärken und Potenziale als Führungskraft (anhand des Führungskompasses von Kohl >Partner)
- Die „Sonnen- und Schattenseiten“ als Hotelier mit anschließender Diskussion
- Baustelle Gehirn – Warum wir uns als Führungskraft so verhalten wie wir uns verhalten? Erkenntnisse aus der Neurobiologie
- Erfolgsversprechendes Führungsverhalten
- Anleitung zum „Unglücklichsein“ für Jungunternehmer:innen

Highlights

- Verschiedene Fragestellungen für eine kritische Selbstreflexion
- Sofort umsetzbare Impulse für die Jungunternehmer:innen
- Nach ca. 10 Tagen erhalten die Teilnehmer:innen erste Optimierungspotenziale auf Basis des Führungskompasses von Kohl >Partner.
- Evaluierungs-Workshop (online) ca. 6 Monate nach dem Seminar inklusive Fragestellungen der Teilnehmer:innen, die in der operativen Umsetzung in den Betrieben entstanden sind.



Rita Einöder
Managing Partner



Helmut List
Managing Partner

17. November 2022
10.00 bis 17.00 Uhr
DAS EDELWEISS Salzburg
Mountain Resort, Großarl

**Jungunternehmer:innen
bis 35 Jahre**
max. 12 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Das Gesicht der Region – Inszenierung der Tourist Info

Blickt man auf die zukünftige Entwicklung von Tourismus Informationen, so wird ihre Rolle als Ort der Inspiration und Schauplatz für berührende Markenerlebnisse immer wichtiger. Sie sind ein wichtiges Portal zur Region, wo die zentralen Markenwerte durch emotionale Erlebnisse für alle Sinne spür- und erlebbar gemacht werden können.

Damit dies gelingen kann, ist es entscheidend, diesen Ort der Begegnung nicht nur in seinen Funktionen zu denken, sondern sich auf die Bedürfnisse der wesentlichen Benutzergruppen zu konzentrieren und diese mithilfe der Werkzeuge der Erlebnisinszenierung bestmöglich zu erfüllen und darüber hinaus für die Region zu begeistern. Dies umfasst Möblierung und Leitsysteme ebenso wie Storytelling und die Entwicklung individueller interaktiver Formate.

Für dieses Seminar wählen wir den bisher einzigartigen Zugang, sich der Aufgabenstellung sowohl aus tourismusstrategischer als auch gestalterischer Sicht anzunähern und untermauern dies mit einer Vielzahl inspirierender Umsetzungsbeispiele und konkreter Impulse für Ihre individuelle Situation.

Inhalte

- Was sind die zukünftigen Anforderungen an die TI 2040?
- Wie hat sich das Gäste- und Informationsverhalten verändert?
- Welche Benutzergruppen und Erlebniszone sind künftig besonders relevant?
- Wie lauten die Erfolgsfaktoren für touristische Erlebnisräume?

Highlight

- Zahlreiche Umsetzungsbeispiele für die stimmige Übersetzung von Markenwerten



Stephanie Zorn
Beraterin



Stephanie Fähnrich
Erlebnisberaterin und
Szenografin

11. März 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Stiegl-Gut Wildshut, Wildshut

10. Mai 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
St. Raphael im Allgäu,
Kempten

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte aus
touristischen Organisationen**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

6 Schritte zur erfolgreichen, innovativen Produktentwicklung

Produktentwicklung wird auch zukünftig für erfolgreiche Destinationen eine Kernaufgabe sein. Erfolgreiche Produkte in Destinationen setzen eine professionelle Produktentwicklung voraus. Sie sind die Basis für eine erfolgreiche Vermarktung. Was Sie dabei berücksichtigen müssen und wie Ihre Produkte Flügel bekommen, wird Ihnen systematisch anhand von 6 Schritten zur Produktentwicklung vermittelt.

Inhalte

- Welche Voraussetzungen erfüllt ein touristisches Produkt in einer Destination?
- Von Trends zu innovativen Produkten – Eingehen auf ausgewählte Best Practice-Produkte aus touristischen Destinationen
- 6 Schritte zu einem erfolgreichen Produkt in Destinationen kennenlernen (vom strategischen Grundgerüst über Möglichkeiten zur Entwicklung von innovativen Ideen bis hin zur Umsetzung und Markteinführung)
- Ausgewählte Tools zur Anwendung von Produktentwicklung erfahren (von Traumreise, Stakeholder-Analyse über agile Methoden wie z. B. Kanban bis hin zum Innovations-Trichter)
- Ausprobieren von Methoden für die eigene Destination

Highlight

- Anwendung der 6 Schritte zur regionalen Produktentwicklung für Ihre Destination



Gernot Memmer
Managing Partner

29. März 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Sporthotel Wagrain

20. September 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Sporthotel Wagrain

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte aus
touristischen Organisationen**
max. 12 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Datenbasierte Besucherlenkung

Overtourism und Overcrowding an besonders attraktiven Plätzen und Destinationen begleiten die Diskussion um den Tagestourismus seit Jahren. Die Thematik war durch die Pandemie etwas in den Hintergrund gerückt, ist aber in den letzten beiden Sommersaisons im Alpenraum neuerlich in den Fokus geraten. Ein zentrales Problem sind die fehlenden Daten und Fakten rund um die tagestouristischen Besucherströme. Eine genaue Messung von Besucher:innen und deren Herkunft bzw. Ströme ist bisher kaum möglich gewesen. In der Folge ist es äußerst schwierig, nachhaltige Lösungsansätze zur Steuerung von Besucherströmen bzw. Tagestouristen zu entwickeln. In diesem Seminar werden konkrete Beispiele und Modelle diskutiert, die aktuell in der Branche entwickelt werden und potenzielle Lösungsansätze darstellen. Nach einem ausführlichen Impuls von Kohl ▶ Partner und einem Experten von Invenium Data Insights zur Datenerhebung werden gemeinsam mit den Teilnehmer:innen in Workshop-Atmosphäre Szenarien bzw. Lösungsansätze für einzelne Destinationen und Attraktionen entwickelt. Fachliche Impulse von Kohl ▶ Partner und dem Experten für die Messung von Besucherströmen kombiniert mit Erfahrungen der Teilnehmer:innen und vielen Praxisbeispielen bringen einen hohen Lerneffekt für Sie.

Inhalte

- Wertschöpfungsfaktor Tagestourismus
- Overcrowding als Grund für Tourismus-Verdrossenheit
- Trends und Entwicklungen im tagestouristischen Freizeitverhalten
- Wie funktioniert Besucherlenkung? Theoretische Modelle und praktische Good Practice-Beispiele (Lernen von erprobten Konzepten in Destinationen, Nationalparks, Themenparks etc.)
- Daten als Grundlage für Lösungen: Welche Daten stehen zur Verfügung? Welche Daten müssen erhoben werden und wie geht das in der Praxis? (Mobilfunkdaten, Zählsysteme mittels WLAN und Video-Screening etc.)
- Wie kommen wir als DMO oder Freizeiteinrichtung zu einer maßgeschneiderten Lösung bzw. einem Lösungsmodell für unsere Besucherlenkung?

Highlight

- Sie gewinnen zukunftsorientierte Ideen für die Weiterentwicklung Ihrer eigenen touristischen Organisation.



Werner Taurer
Managing Partner



Markus Streibl
Chief Business
Development & Marketing

20. April 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Haidvogel Mavida, Zell am See

05. Oktober 2022
09.00 bis 17.00 Uhr
Der Alpbacherhof Natur & Spa
Resort, Alpbach

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte aus
touristischen Organisationen**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Die Gästekarte – Relaunch eines touristischen Erfolgsschlagers

Das Seminar wendet sich an alle, die wissen wollen, wie heute eine erfolgreiche Gästekarte funktioniert und lanciert werden kann. Und ebenso an diejenigen, die bereits eine Gästekarte haben und diese attraktiver und fit für die Zukunft machen wollen.

Wir zeigen auf, welche Karten-Modelle am Markt erfolgreich platziert sind, welche Finanzierungen gut funktionieren und wie sich damit Umsatz generieren lässt. Viele Gästekarten wurden mittlerweile für weitere Zielgruppen adaptiert und bieten neue Möglichkeiten im Employer Branding Innen-Marketing. Über allem steht die Digitalisierung mit zusätzlichem Potenzial für die Stakeholder in der Destination.

Inhalte

- Überblick der wichtigsten Karten-Modelle und deren Erfolge
- Finanzierungsmodelle
- Planung und Umsetzung neuer Karten-Projekte
- Praktische Beispiele erfolgreicher Karten
- Inhaltliche Weiterentwicklung vorhandener Karten
- Die digitale Gästekarte
- Die neuen Zielgruppen für Vorteilskarten

Highlights

- Umsetzungsorientierte Checklisten und Projekt-Roadmaps
- Praxisorientierte Einblicke
- Die besten Karten-Projekte und Benchmarks aus dem deutschsprachigen Raum
- Der Referent war selbst Initiator und Umsetzer unterschiedlicher Karten-Modelle (Gästekarten, Kaufkarten, Umlagekarten etc.).



Christopher Krull
Standortleiter K & P Bayern

11. Juli 2022
10.00 bis 17.00 Uhr
Parkhotel St. Leonhard,
Überlingen

**Mitarbeiter:innen und
Führungskräfte aus
touristischen Organisationen**
max. 15 Personen

€ 499,- zzgl. 20 % USt.
Pausensnacks, Mittagessen
und Seminar-Unterlagen
inklusive

Unsere Expert:innen

Martina Arnold, BA BERATERIN UND SEMINARKOORDINATION

Strukturiert und lösungsorientiert in der Arbeitsweise und offen in der Kommunikation mit den Kolleg:innen. Lösungsansätze entstehen sehr oft durch die Betrachtung aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Ein positives Mindset, die Offenheit für Neues und die Freude an der Arbeit sind stete Begleiter.



Im Mittelpunkt

- Projektassistenz bei Destinations-, Marketing- und touristischen Infrastruktur-Projekten
- Trainings im Bereich Front Office und Kommunikation
- Organisation von Seminaren und Trainings

Mag.^{FH} Rita Einöder MANAGING PARTNER

Richtig für Kunden, die den Menschen vor die (auch wichtigen) Zahlen stellen, die auf der Suche nach einem alle Stakeholder glücklich machenden strategischen Zugang im Marketing für Hotels, Destinationen und Freizeitbetrieben sind und sich ganz individuelle, andere und erfrischende Lösungen und Ideen für ihre Gäste wünschen.



Im Mittelpunkt

- Operatives und strategisches „Marketing by need & benefit“ für Hotels, Destinationen, Kooperationsgruppen und Freizeitbetriebe
- Glück als wertvoller Begleiter, der sich erlernen, steuern und in Hotels, Destinationen und Freizeitbetrieben integrieren lässt
- Seminare, Workshops und Trainings für Lehrlinge, Mitarbeiter:innen, Führungskräfte und Unternehmer:innen

Stefan Brida, MA BERATER

Mit einem analytischen Ansatz und Blick auf die wesentlichen Kennzahlen die Hotellerie planbar machen. Zahlen mit Fingerspitzengefühl und Einfühlbarkeit greifbar machen. Komplexe Fragestellungen lösungsorientiert auf den Punkt bringen und aus den Zahlen gemeinsam die richtigen Maßnahmen ableiten.



Im Mittelpunkt

- Controlling und operative Betriebsoptimierung in der Hotellerie
- Preisstrategien und Revenue Management in der Hotellerie
- Machbarkeitsprüfung und Investitionsbegleitung in der Hotellerie

Stephanie Fährnich, MA ERLEBNISBERATERIN UND SZENOGRAFIN

Kunst und Koordination aus einer Hand. Ein ausgeprägter Hang zur poetischen Verklärung und präzise Formulierungskunst treffen auf zielfokussierte, ergebnisorientierte Durchsetzungskraft. Begeistert Kunden und Kolleg:innen mit ihrem grenzenlosen Charme, Witz und ihrer aufrichtigen Menschlichkeit. Erlebnisplanung ist für sie Glück, Berufung und tiefste Leidenschaft.



Im Mittelpunkt

- Entwicklung und Gestaltung von Erlebnisangeboten im Tourismus
- Gestaltung von Berührungspunkten im Innen- und Außenraum
- Thematische Positionierung und Storytelling im Tourismus
- Begleitung von Umsetzungsprojekten in der touristischen Angebotsentwicklung

Unsere Expert:innen

Sandra Fleißner, BA
BERATERIN

Struktur, gutes Zeitmanagement und Organisationstalent machen Seminare wie auch große Symposien zu wie am Schnürchen laufenden Veranstaltungen. Wissbegierde und Allround-Fähigkeiten sind in der Projektassistenz eine willkommene Ergänzung.



Im Mittelpunkt

- Organisation von Seminaren und Symposien
- Projektassistenz bei Hotelprojekten

Dr. Alois Kronbichler
GESCHÄFTSFÜHRER K>P SÜDTIROL

Prozessorientiert und unter starker Einbindung der Betroffenen werden die definierten Themen bearbeitet und optimale Rahmenbedingungen für die Umsetzung geschaffen.



Im Mittelpunkt

- Begleitung bei Betriebsübergaben
- Destinationsentwicklung
- Coaching von Kooperationsgruppen

Michael Köck, MA
BERATER

Empathie, Ehrlichkeit und klare Zielsetzungen bilden die Basis für die Zusammenarbeit. Bei sämtlichen Themen ist der Blick stets auf die Strategie gerichtet, auf welcher gemeinsam die passenden Lösungen für das Online-Marketing und den Verkauf erarbeitet werden.



Im Mittelpunkt

- Marketing-Strategie, -Planung und -Controlling
- Online-Marketing in der Hotellerie
- Agentur-Ausschreibung und -Evaluierung

Christopher Krull
STANDORTLEITER K>P BAYERN

Die langjährige Erfahrung in unterschiedlichsten touristischen Führungspositionen bildet die Basis für die kundenzentrierte und lösungsorientierte Beratung und Begleitung bei Destinationsmanagement-Fragen und -Projekten. Konzepte sind dann gut, wenn sie umgesetzt werden und eine erfolgreiche Veränderung zum Ergebnis haben. Das Motto lautet: Handlungen sind mehr als vielversprechende Worte.



Im Mittelpunkt

- Strategische Konzeptionen mit komplexen Zusammenhängen
- Herausfordernde Lösungen für anspruchsvolle Organisationsstrukturen
- Intelligente Projekt- und Marketinglösungen

Unsere Expert:innen

Mag.^{FH} Helmut List

MANAGING PARTNER UND STANDORTLEITER

Mit viel Leidenschaft, systemischem Zugang, analytischem Denken, fundiertem Marktüberblick und langjähriger Erfahrung stets auf der Suche nach zukunftsweisenden, innovativen und gleichzeitig für die Kund:innen und diese als Unternehmerpersönlichkeiten individuell besten Lösungen.



Im Mittelpunkt

- Begleitung bei Strategieprozess und Investitionsprojekten
- Betriebsnachfolgen, Führungsentwicklung und Unternehmer:innen-Coaching
- Erstellung von Machbarkeitsstudien und Gutachten

Mag.^{FH} Martin Mayerhofer

MANAGING PARTNER

Je größer die Herausforderungen, je komplexer die Fragen und je schwieriger die Wege eines Projektes, desto lieber. Die Mischung aus systemischem Coaching, Modellen der Organisationsentwicklung und fachlichem Know-how führt – begleitet von einem besonnenen Zugang und einer Schritt-für-Schritt-Taktik – zur stets besten Lösung.



Im Mittelpunkt

- Fachberatung für touristische Freizeitbetriebe (Machbarkeitsstudien, Frequenzbewertungen, Wirtschaftlichkeitsrechnungen, Gastronomiekonzepte)
- Systemisches Coaching für Führungskräfte
- Seminare (Aktiver Verkauf, Beschwerde-Management, Wareneinsatz-Kalkulation im F&B)

Claudia Mair am Tinkhof, BSc

BERATERIN

Immer mit Blick auf die vorhandene Organisationsstruktur und die (Umsetzungs-)Möglichkeiten vor Ort. Immer mit Blick auf das definierte Ziel. Und immer mit Lösungen, die maßgeschneidert und in einzelnen Schritten gut umgesetzt werden können. So lassen sich mit Konsequenz auch große Ziele erreichen.



Im Mittelpunkt

- Online-Marketing und Customer Relationship Management
- Mitarbeiter-Marketing-Strategie
- Kommunikation entlang der Guest Journey

Mag. Gernot Memmer

MANAGING PARTNER UND GESCHÄFTSFÜHRER

Empathisch und integrativ, weil der Mensch und der Lebensraum im Mittelpunkt stehen. Die durchdachte Struktur führt zu „Punktlandungen“. Mit fachlicher Kompetenz, Orientierung am Prozess und dem Ziel vor Augen entstehen so individuelle wie optimale Lösungen. Der Weitblick ermöglicht die Begleitung von der Strategie bis zur Umsetzung.



Im Mittelpunkt

- Destinations- und Lebensraumentwicklung
- Strategie- und Produktentwicklung für Destinationen
- Organisationsentwicklung, Führung und HR in Destinationsmanagement-Organisationen

Unsere Expert:innen

Karin Stefanie Niederer MANAGING PARTNER

10 Jahre Praxiserfahrung in der gehobenen Hotellerie mit zwei Hotel-Openings und einem Rebranding sowie geballtes Know-how aus der 20-jährigen Erfahrung in der Beratung bilden das Fundament der ganzheitlichen und individuellen Betreuung. Von der Strategie bis zur operativen Umsetzung und Schulung kommt alles aus einer Hand.



Im Mittelpunkt

- Hotel-Marketing von der Strategie über die Begleitung bis zur Umsetzung, Sales von der Beratung und Umsetzung bis zum Training
- Wellness- und Spa-Marketing von der Konzeption und Begleitung bis zur Umsetzung
- Mystery Guest-Checks und Quality-Checks

Mag. Daniel Orasche BERATER

Mit ganzheitlich-touristischem Blick, mit Augenmerk auf die Wirtschaftlichkeit und immer wieder mit aufgesetzter „Unternehmer-Brille“ entsteht ein sowohl für Unternehmen als auch Gäste sinnvolles und zukunftssträchtiges Ergebnis.



Im Mittelpunkt

- Gesundheits- und Kur-Tourismus
- Due Diligence und Feasibility Studien im Tourismus
- Interim- und Performance-Management für touristische Betriebe

Anna Daniela Pickel PSYCHOLOGIN UND KONFLIKT-THERAPEUTIN

Anna Daniela Pickel ist studierte Psychologin und hat sich auf das Training von Fach- und Führungskräften konzentriert. Kommunikations- und Konflikttraining gehören zu ihren Spezialgebieten. Sie zeigt anschaulich auf, wie das eigene Verhalten und angemessene Reaktionen in Konfliktsituationen lösungsorientierte Kommunikation beeinflussen können.



Im Mittelpunkt

- Führungskräfte-Training
- Kommunikationstraining
- Konfliktmanagement
- Teambuilding

Mag. Maria Th. Radinger BERATERIN UND TRAINERIN

Beratung, Training und Coaching im Housekeeping. Unterstützung der Hoteliers bei der Planung der Housekeeping-Abteilung. Schulungen zum Thema Umgangsformen im Tourismus für nationale und internationale Mitarbeiter:innen. Buchautorin für praxisorientiertes Know-how zu Spa & Housekeeping Management. Vernetzung und Aufbau einer Housekeeping Community in der Housekeeping-ERFA-Gruppe.



Im Mittelpunkt

- Erfolgsfaktor Housekeeping – Qualität auf der Etage
- Hausdamen-Coaching
- Hygienestandards und Prozessoptimierung
- Hoteltrainings „on the job“
- Zeitgemäße Umgangsformen für perfekte Gastgeber:innen in Hotellerie, Gastronomie und Tourismus

Unsere Expert:innen

Thomas Steiner, MA BSc

BERATER

Der ganzheitliche, lösungsorientierte Ansatz aus strategischer und wirtschaftlicher Perspektive mit hohem Individualisierungsgrad auf der einen Seite und ein zielstrebig, proaktiver Partner mit Blick aufs Detail wie aufs große Ganze auf der anderen Seite sind optimale Voraussetzungen bei unternehmerischen Weichenstellungen und Optimierungen.



Im Mittelpunkt

- Strategie- und Investitionskonzepte für Hotelbetriebe
- Preisoptimierung und Revenue Management in der Ferienhotellerie
- Employer Branding – Aufbau und Optimierung einer Mitarbeiterstrategie im Hotelbetrieb

Mag. Werner Taurer

MANAGING PARTNER

Die Bedürfnisse der Kund:innen stehen im Mittelpunkt. Die Entwicklung von Lösungen erfolgt unter Einbindung der Kund:innen. Offenheit für Neues, fachlicher Tiefgang und Verlässlichkeit sind konstante Entwicklungs- und Prozessbegleiter. Die Tätigkeit an der Hochschule unterstützt die laufende Auseinandersetzung mit neuen Themen und junger Denkweise.



Im Mittelpunkt

- Strategieprozesse für Tourismus-Destinationen und -Betriebe
- Innovative Produktentwicklung im Tourismus
- Organisationsentwicklung in Tourismus-Destinationen und -Betrieben

Ing. DI Markus Streibl, BSc

CHIEF BUSINESS DEVELOPMENT & MARKETING

Anonymisierte Mobilfunksignalisierungsdaten schaffen unter Verwendung von algorithmischen Modellen eine neue Sichtweise auf menschliche Bewegungsströme und -muster. Unternehmen unterschiedlichster Branchen sowie öffentliche Einrichtungen können von den generierten Erkenntnissen bei der Optimierung von Abläufen, der daraus resultierenden Effizienzsteigerung bis hin zur Entwicklung von neuen datengetriebenen Geschäftsmodellen profitieren.



Im Mittelpunkt

- Data-driven Business
- Data-driven Innovation
- Service Engineering

Stephanie Zorn, MA

BERATERIN

Jeder Ort und jede Problemstellung laden ein, mit Neugier und Offenheit betrachtet zu werden. Es bereitet große Freude, tief in neue Projekte einzutauchen und gemeinsam mit den Beteiligten vor Ort schlüssige Lösungsansätze und Strategien zu entwickeln. Das intensive Engagement und die Begeisterung aller ist der Schlüssel zur gelungenen Umsetzung.



Im Mittelpunkt

- Entwicklung von Lebensräumen und Destinationen
- Inszenierung und Innovation in der Angebotsentwicklung
- Strategisches und operatives Marketing (Storytelling, Social Media)

Organisation

Anmeldung

Bitte melden Sie sich bis spätestens 3 Wochen vor dem jeweiligen Seminartermin an. Für die Anmeldung haben Sie folgende Möglichkeiten:



- QR-Code scannen
- Seminar kalender auf www.kohl-partner.at
- E-Mail: seminar@kohl-partner.at

Storno

Ein Qualitätsmerkmal unserer Seminare sind begrenzte Teilnehmerzahlen. Unsere Teilnehmer:innen planen in der Regel langfristig. Kurzfristig stornierte Plätze können oft nicht mehr anderweitig vergeben werden. Deshalb verrechnen wir bei Stornierung ab 2 Wochen vor Seminarbeginn Stornokosten von 50 % der Teilnahmegebühr. Bei Stornierung am Seminartag oder bei Nichterscheinen verrechnen wir die volle Seminargebühr. Diese Gebühr entfällt, wenn Sie für Ersatz sorgen oder wir Ihren Platz weitergeben können. Bei zu geringer Teilnehmerzahl oder je nach Entwicklung behalten wir uns vor, Seminare abzusagen bzw. Termine zu ändern.

Förderungen

Auch 2022 gibt es für österreichische Betriebe vom AMS wieder die „Qualifizierungsförderung für Beschäftigte“. Auf www.ams.at/unternehmen unter der Kategorie Personal und Organisationsentwicklung finden Sie die aktuellen Fördermöglichkeiten. Bitte fragen Sie für Ihren Betrieb individuell beim AMS an und beachten Sie dabei bitte, dass Ihr Förderansuchen vor Beginn der Teilnahme am Seminar (Qualifizierungsmaßnahme) beim AMS eingegangen sein muss.

Sicherheit

Alle Seminare werden nach den aktuellen Sicherheitsmaßnahmen und Hygienestandards durchgeführt und können je nach Entwicklung hybrid stattfinden.

Martina Arnold, BA

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

+43 4242 21 123
seminar@kohl-partner.at
www.kohl-partner.at
www.facebook.com/kohlundpartner



Alle nicht gegenderten Formulierungen beziehen sich in gleicher Weise auf weiblich, männlich und divers. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Fotos: Kohl & Partner/Hannes Pacheiner, Pixabay, Erlebnisplan, Mag. Maria Th. Radinger/Helge Bauer, Anna Daniela Pickel, Invenium Data Insights GmbH/Markus Joebstl

**Bildung ist nicht
das Lernen von
Fakten. Es ist viel-
mehr die Schulung
des Geistes.** Albert Einstein

Kohl & Partner GmbH
Tourismus Consulting

+43 4242 21 123
office@kohl-partner.at
www.kohl-partner.at

Hans-Gasser-Platz 9
9500 Villach
Österreich

Villach | Wien | Innsbruck
Südtirol | Bayern | Stuttgart
Zürich | Lausanne