

SEMINARE 2025

**Wissen
für Wachstum.
Wissen
für Wandel.
Wissen
für Erfolg.**

Piktogramme sagen mehr als Worte.



➤ ZU DEN PIKTOGRAMMEN

GUT ZU WISSEN

In einer Zeit des schnellen Wandels und wachsender Komplexität ist kontinuierliche Weiterbildung der Schlüssel, um den Herausforderungen der Hotel- und Tourismusbranche erfolgreich zu begegnen. Gerade in einer Welt, in der neue Technologien, sich verändernde Marktbedingungen und die Anforderungen der Gäste stetig im Fluss sind, ist es wichtiger denn je, über aktuelles und fundiertes Wissen zu verfügen.

Das Seminarprogramm von Kohl > Partner wurde mit genau diesem Anspruch entwickelt: Ihnen praxisnahes Wissen zu vermitteln, das Sie in Ihrem Arbeitsalltag direkt weiterbringt. Unsere Experten aus verschiedenen Bereichen zeigen Ihnen, wie Sie wirtschaftliche, betriebliche und strategische Themen effektiv in Ihren Kontext integrieren.

Unsere vielfältige Auswahl an Formaten ermöglicht es Ihnen, ganz nach Ihren Bedürfnissen zu lernen: ob in Präsenz, online oder ganz flexibel im „Seminar on Demand“-Format. So können Sie Wissen genau dann erwerben, wenn es Ihnen am meisten nützt.

In einer Welt, in der Wissen der entscheidende Wettbewerbsfaktor ist, setzen wir auf die praxisorientierte und zielgerichtete Vermittlung relevanter Inhalte. Denn Ihre Weiterbildung ist der Schlüssel zu mehr Erfolg – sowohl für Sie als auch für Ihr Unternehmen. Wir freuen uns, Sie auch 2025 auf diesem Weg zu begleiten.

In der Vielfalt liegt unsere Kompetenz und in der Vermittlung von relevantem Wissen unsere Stärke – weil uns das richtige Wissen für Sie wichtig und Ihnen nützlich ist.

Piktogramme



INTERNES SEMINAR
für Betriebe, Regionen und Destinationen



OFFENES SEMINAR
für alle Interessierten



In Präsenz
an einem frei wählbaren Ort zu einem
frei wählbaren Termin (Internes Seminar)
bzw. an der angeführten Location zum
angeführten Termin (Offenes Seminar)



Online
via MS Teams, Termine siehe Website
(Offenes Seminar)

Weitere Informationen auf den Seiten 04 und 05



Stell dir vor, wir
investieren in die
Fortbildung unserer
Mitarbeiter:innen – und
dann verlassen sie uns!

Aber stell dir vor, sie
bilden sich nicht weiter
– und alle bleiben!



GUT ZU WISSEN

In einer Zeit des schnellen Wandels und wachsender Komplexität ist kontinuierliche Weiterbildung der Schlüssel, um den Herausforderungen der Hotel- und Tourismusbranche erfolgreich zu begegnen. Gerade in einer Welt, in der neue Technologien, sich verändernde Marktbedingungen und die Anforderungen der Gäste stetig im Fluss sind, ist es wichtiger denn je, über aktuelles und fundiertes Wissen zu verfügen.

Das Seminarprogramm von Kohl ►Partner wurde mit genau diesem Anspruch entwickelt: Ihnen praxisnahes Wissen zu vermitteln, das Sie in Ihrem Arbeitsalltag direkt weiterbringt. Unsere Experten aus verschiedenen Bereichen zeigen Ihnen, wie Sie wirtschaftliche, betriebliche und strategische Themen effektiv in Ihren Kontext integrieren.

Unsere vielfältige Auswahl an Formaten ermöglicht es Ihnen, ganz nach Ihren Bedürfnissen zu lernen: ob in Präsenz, online oder ganz flexibel im „Seminar on Demand“-Format. So können Sie Wissen genau dann erwerben, wenn es Ihnen am meisten nützt.

In einer Welt, in der Wissen der entscheidende Wettbewerbsfaktor ist, setzen wir auf die praxisorientierte und zielgerichtete Vermittlung relevanter Inhalte. Denn Ihre Weiterbildung ist der Schlüssel zu mehr Erfolg – sowohl für Sie als auch für Ihr Unternehmen. Wir freuen uns, Sie auch 2025 auf diesem Weg zu begleiten.

In der Vielfalt liegt unsere Kompetenz und in der Vermittlung von relevantem Wissen unsere Stärke – weil uns das richtige Wissen für Sie wichtig und Ihnen nützlich ist.

Formate & Preise

OFFENES SEMINAR für alle Interessierten



Alle in der Seminar-Übersicht auf den Seiten 06 und 07 mit diesem Symbol  gekennzeichneten Seminare können von allen an diesen Themen interessierten Personen in folgenden zwei Formen gebucht werden:

In Präsenz

an der angeführten Location zum angeführten Termin

- > ganztägig
- > maximal 15 Personen
- > inklusive Seminar-Pausen, Mittagessen und Seminar-Unterlagen in digitaler Ausführung

€ 590,00 netto pro Person

Online

via MS Teams, Termine siehe Website

- > halbtägig
- > ca. 15 Personen
- > inklusive Seminar-Unterlagen in digitaler Ausführung

€ 297,00 netto pro Person

INTERNES SEMINAR für Betriebe, Regionen und Destinationen



Alle in der Seminar-Übersicht auf den Seiten 06 und 07 mit diesem Symbol  gekennzeichneten Seminare können exklusiv von einem Betrieb, einer Region oder Destination wie folgt gebucht werden:

In Präsenz oder Online

an einem frei wählbaren Ort zu einem frei wählbaren Termin

- > ganztägig oder halbtägig
- > maximal 15 Personen
- > inklusive Seminar-Unterlagen in digitaler Ausführung

Warum Inhouse-Seminare?

Unsere Seminare sind maßgeschneidert und bieten Ihnen die Möglichkeit, zu frei wählbarem Termin, in vertrauter Umgebung zu lernen. Wir bringen die Expertise direkt zu Ihnen und passen die Inhalte an die spezifischen Bedürfnisse Ihres Betriebes bzw. Ihrer Destination an.

Jetzt anfragen!

Nutzen Sie die Gelegenheit, um Ihr Team fit für die bevorstehende Saison zu machen! Kontaktieren Sie uns noch heute, um einen Termin für Ihr Inhouse-Seminar zu vereinbaren.

STUDIEN- UND TRENDREISEN auf Seite 17

KEYNOTES & VORTRÄGE auf Seite 31

IMPULSREIHE DESTINATION 2040 siehe Seite 68-69

HOTEL-MARKETING-LEHRGANG siehe Seite 78-79

KOMPAKTE ONLINE-TRAININGS siehe Seite 80

INDIVIDUELLE BERATUNG ZU ALLEN SEMINAR-THEMEN auf Anfrage



Informationen zur Anmeldung auf Seite 81
oder Quick-Anmeldung über den QR-Code.

Seminar-Übersicht 2025

CONTROLLING & STRATEGISCHE BETRIEBSPLANUNG	I	O	Person	Group	Seite
Zahlen im Griff – Ihr Schlüssel zu einem noch profitableren Hotel	✓	✓	✓		10
Wie kalkuliere ich meine notwendigen Preissteigerungen?		✓		✓	11
Produktivität steigern – Unproduktive Zeiten eliminieren statt Köpfe reduzieren	✓		✓		12
Effiziente Budgetierung für Tourismusverbände	✓	✓	✓		13
Von der Strategie zur Praxis: Erfolgreiches Revenue Management für Ferienhotels		✓		✓	14
Wettbewerbsvorteil durch Preisstrategien: Erfolgsrezepte für Ferienhotels im Alpenraum	✓	✓	✓		15
Methoden für Strategieentwicklung, -Umsetzung und -Controlling für DMOs	✓		✓		16
KOMMUNIKATION					
Aktiv verkaufen am Telefon und Face-to-face	✓	✓	✓	✓	18
Man kann nicht NICHT kommunizieren!	✓	✓	✓	✓	19
Aktiver Verkauf am Counter / in der Tourist Info	✓		✓		20
Der Weg zur Umsatz-Steigerung: Aktiv verkaufen im Service	✓	✓	✓		21
So gelingt erfolgreiches Mitarbeiter-Marketing	✓		✓		22
Erfolgreiche Innen-Kommunikation in Destinationen	✓			✓	23
Die Kraft der Achtsamkeit: Kommunikation erfolgreich gestalten	✓		✓		24
Wir verstehen uns doch?!	✓		✓		25
Erfolgreiche Kommunikation mit Gästen und im Team	✓		✓		25
Gäste-Kommunikation und Beschwerdemanagement	✓	✓	✓	✓	26
Small Talk, Big Impact: Englisch für die Rezeption	✓	✓	✓	✓	27
Kommunikation & Glückstraining: Ab heute nur noch wirksame Kommunikation!	✓		✓		28

MARKETING	I	O	Person	Group	Seite
Berühren statt belästigen: Warum Touchpoint Marketing erfolgreich(er) ist	✓		✓		29
Know your audience: Wer ist mein Gast?		✓		✓	30
Der Weg zur richtigen Marketing-Agentur – gesucht, gefunden und verbunden		✓		✓	32
Wo bleiben meine Buchungen? Kompakter Vertriebscheck für Ihr Unternehmen		✓		✓	33
Werbemittel & Drucksorten im digitalen Zeitalter		✓		✓	34
Kooperationen & aktiver Verkauf: Old but good		✓		✓	35
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit: Do it yourself!		✓		✓	36
Cleveres Marketing fürs kleine Budget	✓		✓		37
Aktiver Verkauf & Inhouse-Marketing im Spa	✓	✓	✓	✓	38
Storytelling & Content Creation im Online Marketing		✓		✓	39
Der Newsletter als Kundenbinder und Umsatzbringer		✓		✓	40
Social Media-Marketing – Fokus: organic		✓	✓	✓	41
Die Aufgaben des Marketingmitarbeiters & Schnittstelle zu anderen Abteilungen		✓		✓	42
CRM (und Micro-Marketing) & Datenmanagement im Tourismus		✓		✓	43
Produktentwicklung & Packages gestalten		✓		✓	44
Wie macht man Marketing messbar: Marketing Controlling für Einsteiger		✓		✓	45
Storytelling in der Nachhaltigkeitskommunikation	✓	✓		✓	46
Textkompetenz Inhouse: Mit eigenen Worten erfolgreich		✓		✓	47
6 von 6 Sternen - Der richtige Umgang mit Bewertungen	✓	✓	✓	✓	48

Seminar-Übersicht 2025

ORGANISATION & FÜHRUNG	I	O	Person	Team	Seite
Work-Life-Blending durch Selbstführung	✓		✓		49
Wie Gastgeber-Coaches ihre Vermieter:innen motivieren	✓	✓	✓		50
The lucky way to success – Erfolgsfaktor Glück in der Führung	✓		✓		51
Leadership & Kommunikation: Wie gute Führungspersönlichkeiten kommunizieren	✓		✓		52
Meine Abteilung richtig führen	✓	✓	✓	✓	53
Leadership 4.0: Achtsamkeit, Empathie, Glück und die Kunst des (Selbst)Führens	✓		✓		54-55
Leadership Masterclass: Erfolgreich Führen in herausfordernden Zeiten	✓	✓	✓	✓	56
Wie Sie zum richtig guten Chef bzw. zur richtig guten Chefin werden		✓	✓		57
Stakeholder-Management		✓		✓	58
PRODUKT- & ERLEBNISRAUM-ENTWICKLUNG	I	O	Person	Team	Seite
Das Gesicht der Region - Inszenierung in der Tourist Info	✓		✓		59
Innovative Angebote brauchen neue Ideen: Nur wie finde ich diese?		✓	✓		60
Meine Tourist-Information effizient und betriebswirtschaftlich führen		✓	✓		61
Markenschärfung in Destinationen - Das eigene Profil gekonnt vermitteln		✓		✓	62
Kooperationen Tourismus und Wirtschaft – Gegenseitig mehr voneinander profitieren		✓		✓	63
Die Tourist-Information der Zukunft - Tourismuswerkstatt	✓	✓	✓	✓	64
Produkteentwicklung - Für mehr Erlebnisqualität und Profil	✓		✓		65
Regionale Produkte & Tourismus: Impulswerkstatt	✓		✓		66
Die Gästekarte – Relaunch eines touristischen Erfolgsschlagers		✓		✓	67

SPEZIELLES	I	O	Person	Team	Seite
Wirkungsvoll Moderationen & Workshops gestalten und führen	✓		✓		70
Kleine Veränderungen, große Wirkung: Interior Design für Ferienvermieter	✓	✓	✓	✓	71
Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit	✓		✓		72
Stressmanagement und Resilienz: Gelassen und gestärkt im Arbeitsalltag	✓	✓	✓	✓	73
KI im Tourismus - Wie die "virtuellen" Assistent:innen im Betrieb helfen können!	✓			✓	74
Erfolgsfaktor Housekeeping – Qualität auf der Etage	✓		✓		75
Fit für die Zukunft: Nachhaltigkeit im Tourismus erfolgreich meistern		✓		✓	76
Reibungsverlust im Team? Tipps & Tricks wie Sie diese in positive Energie umwandeln		✓		✓	77

**Für jemand, der
so gerne arbeitet,
verstehen wir ziemlich
viel von Urlaub.**

Zahlen im Griff – Ihr Schlüssel zu einem noch profitableren Hotel



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Gerade angesichts der aktuellen Preissteigerungen und Inflation fragen sich viele Betriebe, wie sie ihre Preise anpassen müssen, um steigende Kosten abzufangen und ihre Rentabilität zu sichern. In diesem praxisorientierten Seminar entwickeln Sie gemeinsam mit Experten von Kohl ► Partner konkrete Lösungen für diese und viele weitere Fragestellungen – unterstützt durch das bewährte Kohl ► Partner Kalkulations-Tool. Zudem werden Ihnen die brandaktuellen Benchmarks 2024 vorgestellt, die für 13 verschiedene Betriebstypen detaillierte Kennzahlen bieten und Ihnen ermöglichen, Optimierungspotenziale für Ihren Betrieb abzuleiten.

Inhalte

- Entscheidende Kennzahlen für den Erfolg
- Profitabilität durch optimale Auslastung
- Preisstrategie: Finden Sie heraus, welchen Mindestpreis Sie kalkulieren müssen, um kostendeckend zu arbeiten.
- Inflationsanpassungen
- Bestimmen Sie die optimalen Personalkosten und sichern Sie sich Ihren Unternehmerlohn
- Marketing-Budget: Entdecken Sie, wie hoch Ihre Marketing-Ausgaben sein sollten, um maximalen ROI zu erzielen.
- Optimierungspotenziale
- Wirtschaftliche Performance verbessern: Welche Maßnahmen kann man ableiten, um die wirtschaftliche Performance Ihres Hotels nachhaltig zu steigern.

Highlights

- Exklusives Kalkulations-Tool: Sie erhalten kostenlos das bewährte Kohl ► Partner Kalkulations-Tool, das Ihnen hilft, alle wichtigen Kennzahlen im Griff zu behalten.
- Brandaktuelle Benchmarks 2024: Profitieren Sie von den topaktuellen Kohl ► Partner Benchmarks, die speziell für 13 verschiedene Betriebstypen entwickelt wurden und Ihnen wertvolle Einblicke und Vergleichswerte für das kommende Jahr bieten.



Stefan Brida
Berater

9. April 2025

Mari Pop, Ried Zillertal

16. September 2025

Salzburger Hof, Leogang

Wie kalkuliere ich meine notwendigen Preissteigerungen?



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Der Preis ist und bleibt der wichtigste Gewinnhebel in der Hotellerie. Trotzdem wird in den Betrieben nach wie vor häufig nach Bauchgefühl kalkuliert – und dabei entstehen in der Praxis große Fehler. Die aktuellen Kostenexplosionen zwingen uns dazu, die Preise neu zu kalkulieren, um die erforderlichen Preissteigerungen zu berechnen, die Preisuntergrenze abzuleiten und die zukünftigen Optimierungspotenziale im Preismanagement zu erkennen. In diesem Seminar lernen Sie schrittweise, wie Preise im eigenen Betrieb richtig kalkuliert werden. Sie werden sensibilisiert, auf welche Kennzahlen es in der Praxis wirklich ankommt und erhalten ein bewährtes Tool, das Ihnen die Preiskalkulation in Zukunft erleichtern wird.



Stefan Brida
Berater

Inhalte

- Preismanagement: Was tut sich aktuell am Markt
- Preiskalkulation: In turbulenten Zeiten Geld verdienen
- Preisoptimierung: Übernachtungszeiten richtig nutzen
- Die Macht des Preises: Das Wunder des Preishebeleffekts
- Benchmarking: Erfolg endlich messbar machen

Highlight

- Jede:r Teilnehmer:in erhält das Kohl ► Partner Pricing-Tool für die Verwendung im eigenen Betrieb.

Produktivität steigern – Unproduktive Zeiten eliminieren statt Köpfe reduzieren

I  für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Trotz des generellen Mitarbeitermangels kämpfen viele Betriebe der heimischen Hotellerie seit Jahren mit steigenden beziehungsweise sogar überhöhten Personalkosten. Unsere Erfahrung zeigt, dass eine der Hauptursachen häufig im ineffizienten Einsatz der Mitarbeiter:innen liegt. Geringe Produktivität bei langen Stehzeiten und/oder teure Fachkräfte, die viele Stunden Hilfstätigkeiten erledigen.

Nach dem Credo „Nicht die Mitarbeiteranzahl reduzieren, sondern unproduktive Zeiten eliminieren“ erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie die Produktivität in Ihrem Betrieb steigern und gleichzeitig die Personalkosten senken.



Erich Liegl
Managing Partner

Inhalte

- Wie ermittelt man die Produktivität der einzelnen Abteilungen?
- Auswirkungen der Produktivität auf das Betriebsergebnis
- Welche Produktivitäts-Kennzahlen haben sich bewährt?
- Das Kohl ▶ Partner „Produktivitäts-Barometer“: ein hilfreiches Praktiker-Tool im Einsatz
- Wo liegen die unproduktiven Zeiten an den einzelnen Arbeitsplätzen?
- Wo liegen die größten Produktivitäts-Fallen?
- Wie ermittelt und fixiert man die optimalen Produktivitäts-Ziele für jede Abteilung?
- Dienstplan-Optimierung durch Produktivitäts-Steuerung in den Alltag umsetzen
- Wie bringe ich das Produktivitäts-Rad in Schwung und halte es am Laufen?

Highlight

- Jeder Teilnehmer:in erhält das Kohl ▶ Partner Praktiker-Tool „Produktivitäts-Barometer“.

Effiziente Budgetierung für Tourismusverbände

I  für Führungskräfte aus touristischen Organisationen

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.



Daniel Orasche
Berater

5. März 2025
Palais26, Villach

15. Oktober 2025
Cocoon Salzburg

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.

Von der Strategie zur Praxis: Erfolgreiches Revenue Management für Ferienhotels

 für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Revenue Management ist für Ferienhotels weit mehr als eine bloße Preisstrategie – es ist ein wesentlicher Hebel, um Erträge gezielt zu steigern, saisonale Schwankungen auszugleichen und sich kontinuierlich an die sich wandelnden Anforderungen von Markt und Gästen anzupassen. Die Kunst liegt darin, eine optimale Balance zwischen stabilen Preisen und flexiblen Anpassungen an die Nachfrage zu finden, die sowohl in der Hoch- als auch in der Nebensaison den Erfolg sichert. In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie durch gezieltes Revenue Management dynamisch auf Marktveränderungen reagieren und Ihre Preis- und Auslastungsstrategie optimal gestalten können. Von strategischen Grundlagen bis zur praktischen Umsetzung erhalten Sie hier alles, was Sie für ein starkes und praxisnahes Revenue Management in der Ferienhotellerie benötigen.



Thomas Steiner
Managing Partner

Inhalte

- Grundlagen und Ziele des Revenue Managements
- Unterschiedliche Revenue Management-Systeme sowie deren Vorteile und Risiken
- Konkrete Schritte zum Aufbau einer geeigneten Revenue Management-Strategie
- Revenue Management im laufenden Betrieb sowie aus Gästesicht
- Best-Practice-Beispiele

Highlight

- Die Teilnehmer erlernen anhand zahlreicher Praxisbeispiele und Systemeinsichten, wie sie Revenue Management ganzheitlich und erfolgreich – von der Strategie über die Kommunikation bis hin zur praktischen Umsetzung – für ihren Betrieb aufbauen und optimieren können.

Wettbewerbsvorteil durch Preisstrategien: Erfolgsrezepte für Hotels im Alpenraum

 für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Die richtige Preisstrategie ist heute mehr als nur eine Frage der Kalkulation – sie ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil und ein Erfolgsfaktor, der den Unterschied zwischen Durchschnitt und Exzellenz ausmacht. Steigende Gästeanforderungen, kurzfristiges Buchungsverhalten, volatile Nachfrage und die Nachwirkungen der Inflation sind u.a. Herausforderungen, die Hoteliers bei der Optimierung ihrer Preisstrategien berücksichtigen müssen. Das Ziel ist klar: eine optimale Balance zwischen Preis und Auslastung zu erreichen, die den Betrieb profitabel macht, eine gute Nachfrage aufbaut und zugleich auf die sich wandelnden Erwartungen der Gäste eingeht.

In diesem Workshop lernen Sie anhand zahlreicher Praxisbeispiele und konkreter Denkanstöße, wie Sie durch differenzierte und durchdachte Preisstrategien den Ertrag maximieren, die Auslastung steigern und die Gästebindung nachhaltig festigen können.



Thomas Steiner
Managing Partner

9. April 2025
Salzburger Hof, Leogang

14. Oktober 2025
Coolnest, Zillertal

Inhalte

- Trends und Entwicklungen im Markt
- Preisstrategie-Modelle in der Hotellerie
- Preispositionierung und Wertkommunikation
- Kennzahlen im laufenden Preis- und Auslastungsmanagement
- Best-Practice-Beispiele

Highlight

- Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Optimierung der eigenen Preisstrategie, unterstützt durch das Kohl ▶ Partner Pricing-Tool

Methoden für Strategieentwicklung, -Umsetzung und -Controlling für DMOs

I  für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Der Tourismusverband bzw. die DMO steht regelmäßig vor der Aufgabe die strategischen Weichen für die nächsten Jahre zu stellen. Aus diesem Grund muss auch regelmäßig ein Strategieprozess gestartet werden. In diesem Seminar sollen den Teilnehmer:innen neue Zugänge, Methoden und Erfolgsfaktoren in Strategieprozessen vermittelt werden. Zudem werden praxistaugliche Möglichkeiten zur Umsetzung und Controlling von Strategien vorgestellt und mit den Teilnehmer:innen auf Übertragbarkeit diskutiert.



Gernot Memmer
Geschäftsführer K>P

Inhalte

- Wie gehe ich Strategieentwicklungen im Tourismusverband an?
- Wann macht welcher Prozess Sinn?
- Wie gestalte ich den Prozess der Strategieentwicklung?
- Welche Stakeholder müssen im Sinne des Netzwerkmanagements an welchen Stellen eingebunden werden?
- Wie steuere ich die Umsetzungen der Strategien?
- Wie setze ich ein Monitoring hinsichtlich der Zielkontrolle um?
- Wie gehen wir Strategieentwicklung innovativ an? Neue Methoden in der Entwicklung von Strategien

Highlight

- Sie erfahren viele Methoden und erhalten Tools zur Strategieentwicklung, -Umsetzung und -Controlling.

KOHL ► PARTNER
STUDIENREISE 2025

**Coolcation. Was tut die
Wellnesshotellerie im Norden
von Deutschland?**

Save the Date!

November 2025

Weitere Details folgen in Kürze!

ENTWICKLUNGS
Pioniere
SEIT 1981

Aktiv verkaufen am Telefon und Face-to-face



für Rezeptions- und Reservierungsmitarbeiter:innen aus der Hotellerie

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“



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

12. März 2025
AVITA Bad Tatzmannsdorf

14. Oktober 2025
Unterschwarzachhof,
Hinterglemm



Nina Pöllmann
Beraterin

4. März 2025
Laschenskyhof, Anif



Julia Winkler
Beraterin

5. März 2025
harrys home, Telfs

Man kann nicht NICHT kommunizieren!



für Mitarbeiter:innen und Unternehmer:innen aus der Hotellerie

Sobald sich zwei Menschen wahrnehmen, beginnt unvermeidbar eine Kommunikation, egal ob verbal oder nur mit Mimik und Gestik. Der berühmte erste Eindruck mit seiner elementaren Wirkung auf das limbische System oder der letzte Eindruck, der bleibt – alles so wahre und richtige Zitate, die verdeutlichen, wie wichtig das Verständnis der Kommunikation mit all ihren Facetten ist. Mit verblüffenden und verständlichen Beispielen will dieses Training unterhalten, zugleich auch „mahnen“ sich des Themas tagtäglich anzunehmen und entsprechend danach zu handeln. Das Training wird Sie in die magische und besondere Welt der Kommunikation entführen: unterstützt durch klassische wissenschaftliche Aussagen sowie gleichzeitige Beispiele aus der Praxis. Sie werden am eigenen Leibe erfahren, wie spannend und überraschend die eigene Kommunikation auf andere Menschen wirkt und umgekehrt, wie deren Aussagen von Ihnen verstanden werden wird. Dazu kommt dann noch ein Abschnitt, indem es um den nächsten Schritt in der Kommunikation geht: Empathie fühlen und empathisch handeln, die Erfolgsfaktoren schlechthin, um von seinem Kommunikationspartner verstanden zu werden.

Inhalte

- Der erste Eindruck und das limbische System
- Kundenkontaktpunkte und ihre Bedeutung
- Die zentralen Techniken und die Wirksamkeit der Kommunikation
- Kommunikationsverstärker wie Mimik, Gestik, Haltung und Kleidung
- Persönliche Landkarten und deren Wirkungen
- Empathie als Schlüssel zur erfolgreichen Kommunikation
- Die Roadmap des Egos
- Die innere Einstellung als „Influencer“
- „Zwischenmenschliche Intelligenz“ - mit EQ zum Erfolg
- Das Handgepäck für den weiteren „Kommunikationsweg“

Highlight

- Der persönliche Empathie-Check



Oliver Becker
Berater

5. Mai 2025
K>P Büro Villach

Aktiver Verkauf am Counter / in der Tourist Info

I  für Mitarbeiter:innen aus touristischen Organisationen

Was heißt verkaufen? Was macht einen Top-Verkäufer aus? Und welche Rolle spielt hierbei der erste Eindruck, die eigene Körpersprache und die richtigen Formulierungen? In diesem Seminar lernen Sie die Faktoren für ein erfolgreich geführtes Verkaufsgespräch, aber auch wie Sie eine verkaufsoptimierte E-Mail-Korrespondenz führen. Mit Detailanleitungen, wertvollen Tipps und verschiedenen Übungen optimieren Sie Ihren Verkaufserfolg per Telefon und E-Mail.



Stephanie Zorn
Beraterin

Inhalte

- Die Erwartungen unserer Gäste und wie wir diese übertreffen können
- Man hat keine zweite Chance auf den ersten Eindruck – Ihr professioneller Auftritt am Counter
- Modern Talking – vom Informationsgespräch zum Verkaufsgespräch
- Argumentationstechniken und Up-/Cross-Selling im aktiven Telefonverkauf, per E-Mail und am Counter
- Erfolgsfaktoren für Ihren erfolgreichen E-Mail-Verkauf

Highlights

- Anonyme Telefon und E-Mail Testanfrage inkl. Auswertung und Benchmarking
- Übung macht den Meister! Gruppenübungen und Rollenspiele

Der Weg zur Umsatz-Steigerung: Aktiv verkaufen im Service

I  für Mitarbeiter:innen und Unternehmer:innen aus der Gastronomie

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.



Julia Winkler
Beraterin

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

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

14. Mai 2025
aDLERS, Innsbruck

8. Oktober 2025
harrys home, Telfs

So gelingt erfolgreiches Mitarbeiter-Marketing



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Im Mittelpunkt: Unsere Mitarbeiter:innen. Eine der größten Herausforderungen unserer Zeit ist das Finden guter Mitarbeiter:innen und der Umgang mit ihnen, wenn wir sie längerfristig beschäftigen wollen. Denn die Entscheidung zu bleiben, treffen unsere Mitarbeiter:innen, nicht (nur) wir.

Bei diesem halbtägigen Seminar erfahren Sie, was den Menschen (Mitarbeiter:innen) heute wichtig ist. Sie hören und sehen, wie Mitarbeiter-Marketing entlang der 6 Etappen des Arbeitsprozesses umgesetzt werden kann und welche Rolle die sechs Basiselemente der Mitarbeiter:innen-Zufriedenheit spielen.

Inhalte

- Trends und Entwicklungen am Markt – Was wollen Menschen heute überhaupt?
- Führung – Und warum Sie zuerst in Selbstführung investieren sollten.
- Employee Journey – Die 6 Etappen des Arbeitsprozesses kennen und nutzen.

Highlight

- Praktische Übungen und Zeit für Reflexion



Rita Einöder
Managing Partner

Erfolgreiche Innen-Kommunikation in Destinationen



für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

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 Kommunikationsschwierigkeiten. 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. Die Praxis zeigt: Auch wenn auf allen Ebenen der touristischen Organisationen viele Informationen fließen, kommen diese häufig nicht richtig an. In diesem Seminar decken wir gemeinsam mit Ihnen die Gründe auf, woran das wirklich liegt und entwickeln effektive Lösungsstrategien für Ihre tägliche Kommunikationsarbeit.



Rita Einöder
Managing Partner



Stephanie Zorn
Beraterin

Inhalte

- Neurobiologische Ansätze: Wie tickt unser Gehirn?
- Warum wir den Empfänger in den Mittelpunkt rücken müssen?
- Die Bedeutung der Innenkommunikation für touristische Organisationen
- Inspirierende Beispiele aus der Praxis
- Mit vier Fragen zur optimierten Innenkommunikation
- Innenkommunikation entlang der fünf Kohl > Partner Marketing-Säulen

Highlights

- Gemeinsame Evaluierung der aktuellen Innenkommunikation
- Gemeinsames Erarbeiten von neuen Kommunikationskanälen

Die Kraft der Achtsamkeit: Kommunikation erfolgreich gestalten



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Für Menschen, die entdecken möchten wie unbewusste Gewohnheiten unseren Umgang mit anderen beeinflussen und die ihre eigene Kommunikationsfähigkeit verbessern möchten. Erleben Sie, wie Ihre Botschaften klar und authentisch beim Gegenüber ankommen. Freuen Sie sich auf inspirierende Inhalte und Impulse, kombiniert mit praktischen Übungen und wertvollen Reflexionsmöglichkeiten.

Inhalte

- Kommunikation: Wie uns unsere Gewohnheiten unbewusst handeln lassen
- Achtsamkeit: Bewusstes Wahrnehmen und gezieltes Steuern unserer Botschaften.
- Achtsamkeit in der Kommunikation: Der revolutionäre Pfad zu erfolgreicher Interaktion.

Highlight

- Praktische Übungen und Reflexionsmöglichkeiten



Rita Einöder
Managing Partner

Wir verstehen uns doch?! Erfolgreiche Kommunikation mit Gästen und im Team



für Mitarbeiter:innen und Unternehmer:innen aus der Hotellerie

Für Menschen, die wertvolle Einblicke in die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation erhalten wollen und lernen wollen, wie Sie ihre eigenen Kommunikationsfähigkeiten gezielt verbessern können. Gemeinsam werfen wir einen Blick auf positive Ansätze und üben, wie wir eine angenehmere Gesprächsatmosphäre schaffen.

Sie erfahren welche Erfolgsfaktoren für innerbetriebliche Kommunikation entscheidend sind und wie Sie effektive Mitarbeiter- und Teambesprechungen führen. Zum Abschluss präsentieren wir weitere praxisnahe Methoden und Techniken, um auch in heiklen Situationen ruhig und lösungsorientiert zu kommunizieren.

Inhalte

- Grundlagen erfolgreicher Kommunikation
- Wie kann ich meine eigenen Kommunikationsfähigkeiten verbessern?
- „Modern Talking“ - Sagen Sie es positiv
- Erfolgsfaktoren innerbetrieblicher Kommunikation
- Mitarbeitergespräch und Teambesprechungen führen
- Methoden und Techniken für heikle Situationen

Highlight

- Praktische Übungen und Zeit für Reflexion



Rita Einöder
Managing Partner

Gäste-Kommunikation und Beschwerdemanagement

I O i j für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte

Alles wäre so viel leichter, wenn uns zwischen dem, was wir meinen und dem, was wir sagen, nicht die Worte in die Quere kämen. Die Qualität der Kommunikation im Umgang miteinander wird daran gemessen, was beim Zuhörer ankommt und beim Reagieren passiert.

Inhalte

- Die Erwartungen unserer Gäste
- Grundlagen erfolgreicher Kommunikation
- Wertvolle Werkzeuge: Stimme und Körpersprache
- Umgang mit Beschwerden und die richtige Reaktion
- Nutze deine Chance: die GEWINNEN-Formel

Highlight

- Praktische Übungen und Zeit für Reflexion



Rita Einöder
Managing Partner



Nina Pöllmann
Beraterin

4. Dezember 2025
Hotel Gerl, Salzburg



Julia Winkler
Beraterin

23. April 2025
harrys home, Telfs

1. Oktober 2025
aDLERS, Innsbruck

Small Talk, Big Impact: Englisch für die Rezeption

I O i j für Mitarbeiter:innen der Rezeption

Sowohl Gäste als auch Mitarbeiter werden immer internationaler - die Fähigkeit, sich in der Weltsprache Englisch zu verständigen, ist daher entscheidender denn je. Ob bei der Begrüßung neuer Gäste, dem Umgang mit Anfragen oder der Lösung von Problemen – solides Englisch-Basiswissen ist der Schlüssel, um internationalen Gästen einen erstklassigen Service zu bieten und im Berufsalltag erfolgreich zu bestehen.

Unser Kurs „Small Talk, Big Impact: Englisch für die Rezeption“ gibt Ihnen die Werkzeuge an die Hand, um sicher auf Englisch zu kommunizieren und so das Gästelerlebnis auf ein neues Level zu heben.

Das Programm besteht aus 7 Online-Einheiten à 60 Minuten, die jeweils auf spezifische Situationen im Hotelalltag zugeschnitten sind.

Inhalte

- Unit 1: Before a guest checks in
- Unit 2: Checking guests in
- Unit 3: Hotel Service
- Unit 4: Activities
- Unit 5: Dealing with problems
- Unit 6: Checking out
- Unit 7: Open Unit

Jede Einheit umfasst folgende Komponenten

- Reflexion: Wiederholung der Vokabeln und Phrasen aus der letzten Einheit
- Einführung: Vorstellung der Situation und wichtige Vokabeln und Redewendungen
- Interaktion: Praktische Übungen und Rollenspiele
- Handout: Ein PDF mit Vokabeln und Phrasen zur täglichen Anwendung

Highlights

- Gruppen für maximalen Lernfortschritt
- Learning by Doing durch praxisnahe Übungen
- Minimaler Aufwand (1 Stunde pro Woche für 7 Wochen)
- Handouts für die tägliche Anwendung



Nina Pöllmann
Beraterin

Kommunikation & Glückstraining: Ab heute nur noch wirksame Kommunikation!

I  für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte

In der heutigen schnellen Arbeitswelt ist gelungene Kommunikation mit Gästen, Stakeholdern und Kolleg:innen entscheidend für den Erfolg. Doch wegen der zahlreichen täglichen Aufgaben, die es zu bewältigen gilt, bleibt oft wenig Zeit für Kommunikation.

In diesem Seminar lernen Sie praxisnah die Erfolgsfaktoren der Kommunikation kennen und erfahren, wie Sie eine gute Verbindung zu anderen aufbauen – die Grundlage, bevor Inhalte vermittelt werden. Sie entdecken Tools aus der Positiven Psychologie und Neurobiologie, um neue Strategien zu entwickeln, die zu einer positiveren und produktiveren Arbeitsumgebung beitragen.

Inhalte

- Was ist die Basis für eine erfolgreiche Kommunikation?
- Wie kann mir „gute Kommunikation“ gelingen?
- Positiv entspannt sprechen.
- So werden Sie zum Gestalter.
- Tipps für heikle Situationen.

Highlight

- Praktische Übungen und Zeit für Reflexion



Rita Einöder
Managing Partner

Berühren statt belästigen: Warum Touchpoint Marketing erfolgreich(er) ist

I  für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

„Es bleibt weiterhin herausfordernd, die Gäste zu finden, die genau zu uns und zu unserem Betrieb passen.“ Diesen Satz hören wir oft und so haben wir uns auf die Suche nach möglichen und praktikablen Lösungsansätzen gemacht. In diesem Seminar lernen Sie, welche Rolle die „individualisierte Qualität“ im Touchpoint-Marketing spielt und wie eine erfolgreiche Kommunikation mit Ihrem (potenziellen) Gast gelingt. Auf dem Weg zum gewinnorientierten Touchpoint-Marketing werden Erkenntnisse aus Studien und aus dem Bereich des Neuromarketings mit bewährten Tools verknüpft.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Achtsamkeit und Neuromarketing – So ticken wir ... also, Ihre Gäste
- Guest Journey – Der (Marketing-)Weg zum Urlaub
- Touchpoint-Marketing – Entlang der fünf Marketing-Säulen mit Ihren Gästen in (wieder) Berührung kommen

Highlight

- Viele kleine operative Tipps für Ihr erfolgreiches Touchpoint-Marketing

Know your audience: Wer ist mein Gast?



für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Ähnlich wie in zwischenmenschlichen Beziehungen gibt es Gäste, die perfekt zu einem bestimmten Hotel passen, während andere besser in einem anderen Haus aufgehoben sind. Um langfristig eine hohe Auslastung mit den richtigen Gästen zu erzielen, ist eine gründliche Analyse der Zielgruppe unerlässlich.

In unserem halbtägigen Seminar „Know your audience: Wer ist mein Gast“ erhalten Sie einen fundierten Überblick über moderne Gästesegmentierungsmethoden und wertvolle Einblicke ins Neuromarketing. So gewinnen Sie ein tieferes Verständnis für die Bedürfnisse Ihrer Gäste und können Ihr Angebot gezielt darauf ausrichten.



Nina Pöllmann
Beraterin

Inhalte

- Die Arten der Gästesegmentierung
- Wie erfolgen Kaufentscheidungen
- Urlaubsmotive von Gästen
- Leitfaden zur Erstellung einer Buyer Persona

Highlight

- Erarbeitung einer detaillierten Buyer Persona

Keynotes & Vorträge

Kohl ➤ Partner verfügt über eine große Bandbreite an Themen welche wir individuell für Sie zusammenstellen und vor Ort einbringen.

- **Sieger führen selbstbewusst!** Wie Sie als Gastronom die Zügel wieder fest in die Hand nehmen
- **(Mehr) Work-Life-Balance** durch effiziente Selbstführung
- **Wie KI den Tourismus beeinflusst**
- **Optimierung der Spa Umsätze** – mit KI und Revenue Management
- **Wintertourismus quo vadis?**
- **Wohin geht die Reise im Tourismus?**
- **Hotelkonzepte der Zukunft** – Was prägt die Hotellandschaft von morgen?
- **Wettbewerbsvorteil durch Preisstrategien:** Erfolgsrezepte für Ferienhotels im Alpenraum
- **(Hotel) Gastronomie 3.0**
Stürmische Zeiten als Chance nutzen!

Darf's ein bisschen Inspiration sein?

Verleihen Sie Ihrer Veranstaltung einen einzigartigen Mehrwert durch praxisorientierte Insights und zukunftsweisende Lösungen, die Sie voran bringen.



- QR-Code scannen, informieren und einen unserer inspirierenden Vorträge buchen

Der Weg zur richtigen Marketing-Agentur – gesucht, gefunden und verbunden

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Wie in einer funktionierenden und glücklichen Partnerschaft, so gibt es auch in der Zusammenarbeit zwischen Hotels und Agenturen einige Faktoren, die einen maßgeblichen Einfluss darauf haben, ob die Vermarktung wirklich gut funktioniert, oder eben nicht.

Der erste wichtige Schritt, ist schon einmal die erfolgreiche Suche nach der passenden Agentur. Egal ob es um eine neue Website, mehr Auslastung durch Unterstützung im Online Marketing, oder um ein kreatives Kommunikationskonzept geht – für all diese Aufgaben gibt es Agenturen wie Sand am Meer, von denen die meisten behaupten, genau der richtige Partner zu sein. Dabei ist nicht jede Agentur auch für Sie und Ihren Betrieb geeignet, wodurch die Suche nach einer passenden Werbeagentur, viel mehr zu einer schwierigen Suche nach dem passenden „Lebensabschnitts-Partner“ geworden ist.

In diesem kurzweiligen Online-Halbtage besprechen wir deshalb die Schritte die Sie gehen sollten, um genau die richtige Agentur für Ihre Situation zu finden. Darüber hinaus erfahren Sie die Faktoren, die maßgeblich für eine funktionierende und langfristige Partnerschaft mit Agenturen sind. Dieser Online-Halbtage eignet sich daher nicht nur für Hotels, die eine Agentur suchen, sondern auch für all jene, die bereits mit einer Agentur zusammenarbeiten.

Inhalte

- So verschaffen Sie sich Klarheit im Agentur Wirr-Warr
- Sparen Sie Zeit und Geld durch ein vollständiges Briefing
- Wie Sie Angebote richtig vergleichen und welche Fragen wirklich zählen
- Kritische Erfolgsfaktoren für eine glückliche Beziehung zwischen Hotel und Agentur
- Worauf Sie achten sollten: Tricks von unseriösen Anbietern

Highlight

- Checkliste: Die wichtigsten Punkte für ein Agenturbriefing



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

Wo bleiben meine Buchungen? Kompakter Vertriebscheck für Ihr Unternehmen

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

In einer zunehmend digitalen und vernetzten Welt ist es entscheidend, dass Vertriebsstrategien kontinuierlich optimiert und an die Bedürfnisse der Zielgruppen angepasst werden. Der erfolgreiche Verkauf an der Rezeption oder in der Reservierung ist ein entscheidender Bestandteil jedes Unternehmens und spielt eine zentrale Rolle für den Erfolg und das Wachstum.

Insgesamt sind der Verkauf und die Beratung nicht nur für den Umsatz verantwortlich, sondern auch für die langfristige Stabilität und das Wachstum. Ein starkes Team trägt dazu bei, die Vision des Unternehmens zu verwirklichen und nachhaltigen Erfolg zu sichern.

In diesem praxisorientierten Seminar erhalten Sie wertvolle Einblicke in die Analyse und Optimierung Ihrer Vertriebsstrategie. Der Einblick hilft Ihnen, Schwachstellen zu identifizieren und gezielte Maßnahmen zur Steigerung Ihrer Vertriebseffizienz zu entwickeln und das Team zu stärken.



Julia Winkler
Beraterin

26. Mai 2025
Hotel Nidum, Mösern

29. Oktober 2025
Hotel Habicher Hof, Oetz

Inhalte

- Einführung in den Vertriebscheck: Tauchen Sie ein in die Bedeutung einer effektiven Vertriebsstrategie und hören Sie über Verkaufsgrundlagen und Strategien.
- Analyse der aktuellen Vertriebssituation: Lernen Sie mehr über die Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken in diesem Bereich anhand einer SWOT Analyse und analysieren Sie Ihren Markt.
- Vertriebsprozesse: Optimieren Sie laufende Prozesse und Engpässe sowie den Umgang mit CRM Systemen.
- Vertriebskommunikation: Verbessern Sie Ihre Verkaufsbotschaft und lernen Sie mit Einwänden umzugehen.
- Erfolgsmessung und Controlling: Welche Maßnahmen sind im Controlling im Verkauf unabdinglich -> Erfolgskontrolle

Highlight

- Analyse der aktuellen Vertriebssituation: Die Analyse der aktuellen Vertriebssituation ist ein entscheidender Schritt, um die Effektivität der Vertriebsstrategien eines Unternehmens zu bewerten und Verbesserungspotenziale zu identifizieren.

Werbemittel & Drucksorten im digitalen Zeitalter

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Die Basis-Grundlagen grafischer Gestaltung und der ideale Umgang mit Druckereien, Werbeagenturen und Grafikern. Anleitung zum besseren Texten und Gestalten von Werbemitteln. Tipps und Tricks im Umgang mit Grafikern, Werbeagenturen und Druckereien.

Inhalte

- Die Grundlagen und Grundbegriffe der grafischen Gestaltung
- Praktische Tipps zum Texten
- Wann ist ein Profi (Grafiker, Werbeagentur etc.) einzusetzen? Was ist dabei zu beachten und mit welchen durchschnittlichen Kosten ist zu rechnen? Was ist ein Abschlagshonorar und wie sieht eine Ausschreibung an Grafiker/Werbeagenturen aus?
- Wichtige Faktoren bei Drucksorten: Papierwahl, Format, Grammatik & Co
- Das A-Z im Umgang mit Druckereien
- Überblick über unterschiedliche Werbemittel – Was ist für meinen Betrieb, meine Region am besten geeignet?



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

Kooperationen & aktiver Verkauf: Old but good

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Aktiver Verkauf und Kooperationen sind nicht nur „good old business“, sondern werden gerade im Zeitalter der Digitalisierung wieder „en vogue“.

Basics zum Verkaufen im Haus und außer Haus sowie für B2B als auch B2C erfahren Sie neben dem Basis-Verkaufswerkzeug in diesem praxisorientierten und mit Beispielen, Verkaufsleitfäden und Tools gespickten Workshop.



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

Inhalte

- Basis für aktiven Verkauf
- Verkaufstechniken, Verkaufspsychologie & Neuromarketing-Einflüsse im Verkauf
- Inputs zu Körpersprache & Stimme
- Verkauf auf Messen, Workshops und im Haus (B2C)
- Basics für den B2B Verkauf (Field Sales)
- Praktische Tipps zum Aufbau von Kooperationen
- Erfolgreiche Kooperationsbeispiele und Kooperations-Ideen (Wirtschafts- & Medien-Kooperationen)

Highlights

- Die top 10 Verkaufstipps für: B2B Sales, Sales am Telefon & bei Preisdiskussionen
- Verkaufsleitfäden für B2B und B2C

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in Hotellerie und Tourismus: Do it yourself!

O  für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Für professionelle PR-Arbeit ist nicht zwingend eine Agentur notwendig. Wer gute Geschichten zu erzählen hat, dem wird zugehört. Wie man diese Geschichten findet und an die Medien bringt, lernen Sie in diesem Seminar. Welche Inhalte sind für die Medien relevant? Worauf kommt es beim Texten an? Wie gehe ich mit Pressevertretern richtig um? Und wie reagieren wir im Krisenfall? Zusammen mit uns erarbeiten Sie erste konkrete Themen-Ideen und die Grundlage Ihrer PR-Strategie.



Yvonne Pollakowsky
Beraterin

Inhalte

- Professioneller Umgang mit Journalist:innen und Medien
- Storytelling: Auf gute Geschichten kommt es an
- Tipps und Tricks fürs richtige Texten
- Krisenkommunikation
- PR in den sozialen Medien
- Guidelines für die Auswahl der richtigen PR-Agentur
- Zahlreiche Praxisbeispiele

Highlights

- Erarbeitung von konkreten PR-Themen
- Praxisübung Krisenkommunikation

Cleveres Marketing fürs kleine Budget

I  für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Marketing muss nicht unbedingt teuer sein! Dieses Seminar bietet Unternehmer:innen von größeren und kleineren Betrieben (auch Kleinstbetrieben) viele Inputs zu sinnvollen Marketingmaßnahmen, die auch bei geringem Budget zum Erfolg führen. Neben den großen Chancen im Internet gilt es heute für Betriebe, sich auf leistbare und zielführende Maßnahmen zu konzentrieren.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Strategisches Marketing für Kleinbetriebe: Die Basis für den operativen Erfolg
- Effizientes Marketing: Welche Maßnahmen im online und offline Bereich gibt es für Kleinbetriebe?
- Erstellung des operativen Marketingplans

Highlight

- Praktische Übungen und Zeit für Reflexion

Aktiver Verkauf & Inhouse-Marketing im Spa



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus dem Spa- und Wellnessbereich

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

11. März 2025

Almwellness Hotel Pierer,
Teichalm

15. Oktober 2025

PURADIES Naturresort,
Leogang

Storytelling & Content Creation im Online Marketing



für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Seit dem Anbeginn der Menschheit sind es Geschichten, die prägen, wie wir die Welt wahrnehmen und wonach wir uns sehnen. Während wir sie uns einst noch am Lagerfeuer zugeflüstert haben, ist das Thema Storytelling heute auch aus dem digitalen Raum nicht mehr wegzudenken. Gute Geschichten begeistern und stellen emotionale Verbindungen her. Dabei sind die grundlegenden Botschaften mindestens genauso wichtig wie eine attraktive Verpackung und die Auswahl der bestmöglichen Kanäle, um diese auch wirksam zu vermitteln.

In diesem Seminar bekommen Sie das notwendige Wissen und Werkzeug an die Hand, um die einzigartigen Geschichten, die Ihren Betrieb bzw. Ihre Region so besonders machen, wirklich zum Leuchten zu bringen und in den Köpfen Ihrer Gäste zu verankern. Dies umfasst sowohl Texte als auch die Erstellung stimmiger Bildwelten.

Inhalte

- Grundsätze des Storytellings im Tourismus
- Sehnsüchte und Emotionen Ihrer Gäste besser verstehen
- Entwickeln und verpacken starker Botschaften für Ihren Betrieb
- Mit einfachen Werkzeugen attraktive Bildwelten erschaffen
- Auswahl der geeigneten Kommunikationskanäle
- und Content-Planung

Highlight

- Zahlreiche Umsetzungsbeispiele für die stimmige Übersetzung von Storytelling im betrieblichen Alltag



Stephanie Zorn
Beraterin

Der Newsletter als Kundenbinder und Umsatzbringer

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Viel zu lange Texte, keine besonderen Inhalte und meistens Last Minute Schnellschussaktionen, um mit Angeboten kurzfristig noch Auslastung zu bekommen: Diesen Newsletter haben wir wohl alle schon gelesen und sogar geschrieben. Dabei gilt wie bei den meisten Marketing-Kanälen: Punktuelle Aktionen ohne ganzheitliche Strategie und Planung sind oftmals nicht mehr als ein Tropfen auf dem heißen Stein. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Faktoren eines erfolgreichen Newsletters, um Kunden zu binden und regelmäßig Umsatz zu generieren.



Nina Pölmann
Beraterin

Inhalte

- Grundkonzept & Planung:
Der Nutzen aus Gästesicht und die richtige Planung
- Frequenz & Segmentierung:
Wie oft sollte ich versenden und an wen?
- Inhalt: Wie schreibe ich gute Betreffzeilen,
Texte und Call-to-Actions?

Highlight

- Auswertung & Optimierung:
Die wichtigsten Kennzahlen, was sie mir sagen und wie ich meine Newsletter dadurch besser mache

Social Media-Marketing – Fokus: organic

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

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. Im Gegensatz dazu arbeitet paid Social Media-Marketing mit Werbebudget, um damit mehr Reichweite zu erlangen.

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



Stephanie Zorn
Beraterin

11. März 2024
arte Hotel Salzburg

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 Ihrer Strategie und des Content-Rasters (Themenplanung)
- Individueller Check des Social Media-Auftritts

Die Aufgaben des Marketingmitarbeiters & Schnittstelle zu anderen Abteilungen

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

„Wow, ich bin Marketing-Mitarbeiter / ich bin Marketing-Manager ...!“

Welche Aufgaben diese verantwortungsvolle, abteilungsübergreifende Position umfasst, welche Schnittstellen Sie zu anderen Abteilungen und Teams haben, wie Sie Ihre Aufgaben planen und wie Sie als „Sandwich“ zwischen den vielfältigen To Dos eine Prioritätenreihung hin bekommen, erfahren Sie in diesem Workshop mit „Hands on“ Qualität.

Die Trainerin war selbst viele Jahre in renommierten 4* und 5* Hotels Marketingleiterin und DOSM (Director of Sales & Marketing) und gibt ihre 30-jährige Marketingerfahrung mit vielen Tipps & Tricks weiter.

Inhalte

- Marketing-Mitarbeiter:in & Marketing-Manager:in – die DOs und DON'Ts dieser verantwortungsvollen Position
- Schnittstellen zu anderen Abteilungen & interdisziplinäre Teamaufgaben
- Tipps zur Priorisierung der Aufgaben
- Marketing-Plan vs. Marketing-Budget vs. operative To Dos
- Operative Vorlagen: Marketingplan, Social Media & Newsletter-Plan etc.

Highlights

- Tipps & Tricks aus 30 Jahren touristischer Marketingerfahrung
- „Frag Karin“ – die Fragen können vor Ort und auch gerne im Vorfeld übermittelt werden



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

CRM (und Micro-Marketing) & Datenmanagement im Tourismus

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Gästebindung versus Neukundengewinnung – was hat Vorrang und wie ist die ideale Relation zwischen Stammgästen und neuen Gästen? Wie kann Vilfredo Pareto uns dabei unterstützen und wie können Sie aus Ihren Daten – dem „Gold der Branche“ – mit gezieltem Datenmanagement das meiste für Ihr Marketing herausholen? Diese Fragen beantwortet Ihnen das praxisorientierte CRM-Seminar.



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

Inhalte

- Die 4 Bestandteile von CRM (Customer Relationship Management) und der ideale CRM-Mix von Loyalty-Programmen über Magic Moments bis Gäste werben Gäste
- Datenmanagement und passende Software-Lösungen
- Das Pareto-Prinzip im Einsatz in der Hotellerie
- Zahlreiche Praxis-Beispiele zu den einzelnen CRM-Bereichen
- Praktische Anwendungs-Tipps für den Einsatz von CRM in Ihrem Betrieb

Produktentwicklung & Packages gestalten

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Einzigartige Produkte machen die Positionierung eines Betriebes für den Gast erst richtig erlebbar. Sie wecken Neugier in der Kommunikation, richten sich direkt an die Sehnsüchte und Bedürfnisse ausgewählter Zielgruppen und werden bei ansprechender Präsentation gerne gebucht. Wie kommt man jedoch zu einer einzigartigen Idee für das eigene Unternehmen? Und wie wird aus einer ersten guten Idee tatsächlich ein buchbares und erlebbares Angebot beziehungsweise Package?

In diesem Seminar regen wir zuerst gemeinsam unsere Kreativität an und lernen, wie wir laufend starke Impulse für Innovation in unserem Betrieb finden. Basierend darauf gehen wir Schritt für Schritt die einzelnen Phasen der Produktentwicklung durch – vom Verstehen unserer Zielgruppen bis hin zum fertig geschnürten Angebotspaket.

Inhalte

- Stets am Puls der Zeit: Kreativitätstechniken für Ihren Betrieb
- Sehnsüchte und Emotionen Ihrer Gäste besser verstehen
- Die Schritte zur erfolgreichen und innovativen Produktentwicklung
- Tipps für erfolgreiche Kommunikation und Vertrieb

Highlight

- Zahlreiche Umsetzungsbeispiele für identitätsstiftende Produkte in Übernachtungsbetrieben



Stephanie Zorn
Beraterin

Wie macht man Marketing messbar: Marketing Controlling für Einsteiger

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Haben Sie letztes Jahr auch mehrere Tausende Euro im Marketing ausgegeben und wenig bis keine Ahnung, was diese ganzen Aktionen eigentlich genau gebracht haben? Oder wissen Sie zwar, dass Aktionen mit dabei waren, die gut funktioniert haben, sind sich aber nicht sicher, welche bestimmten Maßnahmen ausschlaggebend für Ihren Erfolg waren? Google Ads, Social Media-Posts, 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. Deshalb befassen wir uns in unserem eintägigen Seminar intensiv mit praktischen Maßnahmen, die Ihnen dabei helfen, sich in Zukunft leichter zwischen unterschiedlichen Marketinginvestitionen zu entscheiden.



Nina Pöllmann
Beraterin

Inhalte

- Voraussetzungen für aussagekräftige Messbarkeit
- Definition der Ziele auf Marketing- und Unternehmens-ebene
- Auswahl der richtigen Metriken bzw. Kennzahlen
- Sichtbarmachen und Nutzung von Gästedaten
- Möglichkeiten zur Messung von On- & Offline-Marketing
- Tools zur Automatisierung und Gestaltung von Berichten
- Best Practices aus Tourismus und anderen Branchen

Highlight

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

Storytelling in der Nachhaltigkeitskommunikation

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Bei der Arbeit mit unseren Kunden wird oft Folgendes deutlich: Viele Betriebe leisten auf ihre Weise bereits einen bedeutenden Beitrag für einen zukunftsorientierten Tourismus. Nachhaltigkeit ist als Wert und Handlungsgrundlage vielerorts bereits tief im eigenen Tun verankert.

Jedoch gelingt es bisher noch zu wenig, diese Botschaften auch auf kreative, emotionale und ansprechende Weise nach außen zu tragen. Teils fehlt das Bewusstsein darüber, was schon alles getan wird. Andererseits herrscht die Sorge vor, sich angreifbar zu machen, in die Greenwashing-Falle zu tappen oder Gästen zu stark mit dem erhobenen Zeigefinger zu kommen.

Gerade in der Verbindung des Storytelling-Ansatzes mit der eigenen Nachhaltigkeitskommunikation entsteht ein spannender neuer Zugang. Sie öffnen den Raum für Identifikation und machen relevante Maßnahmen auf konkrete und authentische Weise sichtbar. Ganz gemäß dem Leitsatz: Tu Gutes und sprich darüber.

Inhalte

- Warum ist Storytelling ein so wirksames Instrument in der Kommunikation?
- Wie wir über das reden, was die Leute wirklich interessiert
- 3 Schritte für wirksames Storytelling im Tourismus
- Zahlreiche Beispiele und Impulse aus der Praxis
- Genügend Zeit, um Ihre eigenen Kernthemen und Botschaften zu entwickeln

Highlights

- Individuelle Auseinandersetzung: Wo liegen Ihre Schwerpunkte? Was bedeutet nachhaltiges Handeln für Sie und Ihr Unternehmen?
- Praktische Tipps, wie Sie Ihre individuellen Maßnahmen so sichtbar machen, dass sie auch positiv auf das Urlaubserlebnis einzahlen



Stephanie Zorn
Beraterin

Textkompetenz Inhouse: Mit eigenen Worten erfolgreich

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Sie möchten Ihre Zielgruppe mit klaren, prägnanten und ansprechenden Texten erreichen und dafür keine Agentur beauftragen? In unserem praxisnahen Seminar lernen Sie die Grundlagen des Schreibens für verschiedene Formate – von Newsletter-Artikeln über Blogbeiträge und Social Media-Posts bis hin zu Pressemitteilungen. Sie erfahren zudem, wie KI Ihnen dabei helfen kann, effizienter zu arbeiten. Melden Sie sich an und legen Sie den Grundstein, um authentisch, flexibel und kosteneffizient zu kommunizieren.



Nina Pöhlmann
Beraterin

Inhalte

- Grundlagen zum Texten
- Die Komponenten eines guten Textes
- Aufbau und Sprache von Newsletter-Artikeln, Blogbeiträgen, Social-Media Beiträgen und Pressemitteilungen
- KI als Unterstützung richtig nutzen

Highlight

- Checkliste für jede Textsorte

6 von 6 Sternen - Der richtige Umgang mit Bewertungen



für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Nahezu jeder Hotelier kennt diese Situation: Der Gast reist ab und wird beim Check-out noch einmal gefragt, ob er einen angenehmen Aufenthalt hatte. Und obwohl er diese Frage mit einem klaren „Ja“ beantwortet, taucht Tage später eine niederschmetternde Bewertung auf HolidayCheck oder Tripadvisor auf. Was hätten Sie tun können, um diese Situation zu vermeiden? In unserem eintägigen Seminar besprechen wir solche und ähnliche Situationen und erarbeiten gemeinsam Möglichkeiten, um aus Ihren Gästen Markenbotschafter zu machen. Gästebeschwerden wird es immer geben und aus diesem Grund ist es nötig, den Umgang damit zu trainieren.



Julia Winkler
Beraterin

Sie erfahren an diesem Tag nicht nur wie sie richtig mit Beschwerden umgehen, sondern auch, wie sie diese von vorn herein minimieren können. Außerdem widmen wir uns mehreren Möglichkeiten, mit denen Sie Ihre positiven Bewertungen nachhaltig steigern können.

Inhalte

- Grundstein für Bewertungen: Qualitätswahrnehmung und Erwartungen
- Effiziente Messung Ihrer Gästezufriedenheit
- Tipps zur Steigerung von Bewertungsergebnis und -anzahl
- Richtige Nutzung von Bewertungen für Ihr Marketing
- Gekonnter Umgang mit Beschwerden vor Ort
- Kommentieren von (negativen) Online-Bewertungen
- Umgang mit gefälschten Bewertungen
- Best Practices aus dem Tourismus

Highlight

- Als Teilnehmer erhalten Sie praktische Tools und Vorlagen, mit denen sie Gästebewertungen steigern können und die Sie beim Umgang mit Beschwerden unterstützen.

Work-Life-Blending durch Selbstführung



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Keine Branche vereint die Anforderungen an Flexibilität und die Vermischung von Arbeits- und Privatleben so stark wie der Tourismus. In diesem Seminar tauchen wir in die Welt ein, in der wir uns bewegen, und beschäftigen uns mit dem spannenden Konzept des Work-Life-Blending auf zwei Ebenen: wie es als Angebot gestaltet und erfolgreich im eigenen Leben umgesetzt werden kann.

Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Selbstführung: Wie gelingt es uns, trotz der vielfältigen Herausforderungen im Tourismus, das für uns passende Gleichgewicht zu finden?



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Die Welt in der wir uns bewegen
- Work-Life-Blending als Angebot und Umsetzung
- Selbstführung

Highlight

- Praktische Übungen und Zeit für Reflexion

Wie Gastgeber-Coaches ihre Vermieter:innen motivieren

I O  für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

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

12. März 2025
Palais26, Villach

7. Oktober 2025
Cocoon Salzburg

The lucky way to success – Erfolgsfaktor Glück in der Führung und Selbstführung

I  für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

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.



Rita Einöder
Managing Partner

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

Leadership & Kommunikation: Wie gute Führungspersönlichkeiten kommunizieren

I  für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Paul Watzlawick stellte bereits fest: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“ Etwas sagen oder nicht sagen, handeln oder nicht handeln, zuhören oder weghören und noch vieles mehr, das alles ist Kommunikation. Da Kommunikation vor allem für Führungskräfte ein wichtiges Instrument ist, beleuchten wir in diesem Seminar das menschliche Gehirn und werfen einen Blick auf die Kompetenzen, die eine Führungskraft heute mitbringen sollte. Darüber hinaus werden wir über gemeinsame Erfolge und eine gelingende Innenkommunikation sprechen sowie über die Tatsache, dass Führungskräfte Coaches sind.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Im Mittelpunkt der Mensch (und sein Gehirn): Warum sind wir, wie wir sind?
- Meine Rolle als Führungskraft: Welche Kompetenzen habe und brauche ich?
- Die Führungskraft als Coach: Wie begleiten wir unsere Teammitglieder?
- Gemeinsam erfolgreich: Ist es möglich, mit Empathie und Wertschätzung erfolgreich Ziele zu erreichen?
- Erfolgreiche Innenkommunikation: (Wo) Gibt es hier Optimierungspotenziale?

Highlight

- Kleine wirksame Übungen, die Kommunikation „begreifbarer“ machen

Meine Abteilung richtig führen

I   für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Kompetente Führung ist die Voraussetzung für den Erfolg Ihrer Mitarbeiter und somit auch für Ihren eigenen und den Erfolg des Unternehmens. Als Führungskraft agieren Sie täglich im Spannungsfeld der Erwartungen des Unternehmens, des eigenen Vorgesetzten sowie der Motive, Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Mitarbeiter. Sie müssen Veränderungen überzeugend kommunizieren und souverän managen, Erwartungen und Zielen gerecht werden und die eigenen Mitarbeiter steuern und auch schützen.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Führungskraft sein – was heißt das?
- Die richtige Kommunikation zum richtigen Zeitpunkt
- Professionalisierung von Mitarbeiter- und Feedback-Gesprächen
- Verbundenheit und Wachstum oder „fordern und fördern“
- Richtiges Loben und Kritisieren
- Die einfachste Führungsformel

Highlight

- Praktische Übungen und Zeit für Reflexion



Gabriele Maessen
Beraterin K > P Berlin

Leadership 4.0: Achtsamkeit, Empathie, Glück und die Kunst des (Selbst)Führens



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte

Willkommen zu einem neuen und einzigartigen Seminar, in dem wir die Kunst der Empathie, stärkenorientierte Führung, Teambuilding und Achtsamkeit im modernen Leadership erkunden. Lassen Sie sich von Oliver Becker in die Welt der Empathie einführen und entdecken Sie, wie ein emotionaler Quotient Ihren Erfolg beeinflussen kann. Rita Einöder wird Ihnen zeigen, wie Sie durch Fokussierung auf Stärken und die Anwendung neurobiologischer Erkenntnisse effektivere Führungsstile entwickeln können.

Erleben Sie, wie Teambuilding zu nachhaltiger Mitarbeiterzufriedenheit führt und wie Achtsamkeit und Gelassenheit Ihre Führungskompetenzen in der heutigen schnelllebigen Welt stärken können.

Dieses Seminar bietet Ihnen die Chance, persönliche und berufliche Fähigkeiten zu entwickeln, die in der modernen Arbeitswelt unerlässlich sind.

Nutzen Sie die Gelegenheit, von Experten zu lernen, sich mit Gleichgesinnten zu vernetzen und praktische Werkzeuge für Ihren Alltag zu gewinnen. Wir freuen uns darauf, Sie auf diesem spannenden Weg zu begleiten.

Empathietraining

(Oliver Becker)

- Empathie als Schlüssel zum Erfolg – was steckt dahinter?!
- EQ gehört zu IQ – optimale Qualitäten für sich selbst entdecken.
- Empathie – wie gut bin ich aufgestellt – ein spannender Test.
- Die Empathiemomente – wann, wo und wie erkenne ich Chancen empathisch zu handeln.
- Die Empathie-Challenge – wer kann es?!

Stärkenorientierte Führung

(Rita Einöder)

- Einführung in das Thema Stärkenorientierung: Warum wir lieber Stärken stärken als Schwächen schwächen sollten.
- Neurobiologischer Zugang: Warum wir sind, wie wir sind.
- Meinen Weg gehen: Persönliche Vision und Führungs-Grundsätze definieren.
- Kommunikation optimieren: In Beziehungen zu den Menschen investieren und eine neue Feedback-Kultur einführen.
- Zeit-Management erneuern: Priorisierung neu erlernen und meinen Energie-Haushalt dabei berücksichtigen.



Rita Einöder
Managing Partner

Teambuilding: Endlich wieder glückliche Mitarbeiter:innen

(Oliver Becker)

- Was ist Glück und warum brauchen wir es?
- Wunderwerk Gehirn.
- Wie bekomme ich (das) Glück?
- Mehr Glück im Team = mehr gemeinsame Erfolge.
- Das große Glück für andere da zu sein.



Oliver Becker
Berater

Achtsamkeit und Gelassenheit im Leadership 4.0

(Rita Einöder)

- Einführung in den Bereich Achtsamkeit: Brauche ich das wirklich?
- Achtsamkeit im Umgang mit mir selbst.
- Achtsame Führung in meinem persönlichen Umfeld, denn Führung ist immer.
- Achtsame Führung in meinem beruflichen Umfeld
- Gelassenheit: Kann weniger tatsächlich mehr sein?

Leadership Masterclass: erfolgreich Führen in herausfordernden Zeiten



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Die Führungsaufgabe wird nicht zuletzt aufgrund der angespannten Arbeitsmarktsituation, des Wertewandels in der Gesellschaft und der sich rasant verändernden Arbeitsumgebungen zu einer immer größeren Herausforderung. In einem betrieblichen Alltag, der zunehmend von Flexibilität, Diversität und digitaler Transformation geprägt ist, kommt bewusste Führung oft zu kurz. Es ist entscheidend, über die richtigen Werkzeuge und Ansätze zu verfügen, um diesen Herausforderungen zu begegnen.

Steigern Sie Ihre Führungskompetenzen, meistern Sie innovative Führungsinstrumente, fördern Sie effektive Kommunikation und erkennen Sie die Stärken Ihrer Mitarbeiter, um diese gezielt einzusetzen. Lassen Sie sich von frischen Impulsen inspirieren und lernen Sie, wie Sie in Ihrer Rolle als Führungskraft das Beste aus sich und Ihrem Team herausholen.

Inhalte

- Selbstreflexion: Eigene Stärken und Wirkungsweise als Führungskraft in einem sich verändernden Umfeld
- Führungsleitbild: Selbstverständnis der eigenen Führungsrolle
- Führungskompetenzen: Erkennen und weiterentwickeln für die Herausforderungen von heute
- Persönlichkeitstypen: Vielfalt erkennen und im Alltag
- Effizienz im Führungsalltag: Zeit und Raum für Führung
- Ziele: Basis erfolgreicher Führungsarbeit in agilen Strukturen
- Kommunikationsrituale: Erfolgsfaktoren für transparente Kommunikation
- Coaching: Individuelle Stärken fördern und Potenziale entfalten
- Feedback – richtig einbringen und fördern
- Konfliktmanagement – Konflikte erkennen und gekonnt lösen

Highlights

- Grundpfeiler Ihres Führungsleitbildes erarbeiten
- Konkrete Umsetzungsideen und Instrumente für Ihren Führungsalltag



Gabriele Maessen
Beraterin K>P Berlin

Wie Sie zum richtig guten Chef bzw. zur richtig guten Chefin werden



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

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- bzw. Chefinnen-Rolle das Beste aus sich und Ihren Mitarbeiter:innen herausholen.

Tag 1: Die Führungskraft und ihre Kompetenzen

- Selbstreflexion – Eigene Stärken und Wirkungsweise als Führungskraft
- Führungsleitbild – Selbstverständnis der eigenen Führungsrolle
- Führungskompetenzen – Erkennen und weiterentwickeln
- Persönlichkeitstypen – 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

Highlights

- Grundpfeiler Ihres Führungsleitbildes erarbeiten
- Konkrete Umsetzungsideen und Instrumente für Ihren Führungsalltag



Helmut List
Managing Partner



Alois Kronbichler
Geschäftsführer K>P Südtirol

26. und 27. März 2025
Hotel Jungbrunn, Tannheim

22. und 23. Oktober 2025
Neuhaus Zillertal Resort,
Mayrhofen

2 Tage
€ 2.250,00 netto pro Person

Stakeholder-Management



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

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-Agenturein 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 diesem Seminar wird mit den Teilnehmer:innen die Methodik auf die alltägliche Praxis einer DMO übertragen und anhand von realen Beispielen 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



Christopher Krull
Standortleiter K>P Bayern

Das Gesicht der Region - Inszenierung in der Tourist Info



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Blickt man auf die zukünftige Entwicklung von Tourist 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. Vielmehr müssen wir uns auf die Bedürfnisse der wesentlichen Benutzergruppen konzentrieren und diese mithilfe der Werkzeuge der Erlebnisinszenierung bestmöglich erfüllen. So schaffen wir es, 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.



Stephanie Zorn
Beraterin

Inhalte

- Was sind die zukünftigen Anforderungen an die TI 2030?
- 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 Markenkernwerten in den Raum

Innovative Angebote brauchen neue Ideen: Nur wie finde ich diese?

 für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Ein Produktentwicklungs-Workshop für die Hotellerie

Der Hotel Innovations-Workshop bietet eine inspirierende Plattform, um neue Ideen und Angebote zu entwickeln, kreative Lösungsansätze zu finden und Innovationen für das eigene Hotel voranzutreiben. In einem strukturierten, aber kreativen Rahmen unterstützt Daniel Orasche um neue Ideen aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten und neue innovative und buchbare Produkte zu entwickeln.

Inhalte

- 40 Jahre Innovationen im Tourismus – viele Zufälle oder mit System entwickelt? Eine touristische Innovationsreise mit vielen Beispielen von Kohl ➤ Partner.
- Wie können neue Ideen generiert werden? Förderung von kreativen Lösungsansätzen durch strukturierte Methoden.
- Wie sind innovative Produkte für zukünftige Herausforderungen zu gestalten? Entwicklung innovativer Produkte im Workshop und im Austausch mit dem Coach vor Ort.
- Wie können weitere Innovationen im eigenen Betrieb zukünftig umgesetzt werden? Praktische Werkzeuge, Methoden und Tools von Kohl ➤ Partner, damit Innovationen im eigenen Betrieb in den nächsten Jahren entwickelt werden.

Highlights

- Innovations- und Produktentwicklungs-Trichter von Kohl ➤ Partner
- Produkt- und Angebots-Checkliste von Kohl ➤ Partner



Daniel Orasche
Berater

13. März 2025
Palais26, Villach

8. Oktober 2025
Cocoon Salzburg

Meine Tourist-Information effizient und betriebswirtschaftlich führen

 für Führungskräfte und Leiter:innen von Tourist-Informationen

Mieten, Energiekosten und Gehälter steigen. Auch Tourist-Informationen sind davon betroffen und müssen noch effizienter werden, um betriebswirtschaftlich in die Zukunft zu gehen. Der Erfolg einer Tourist-Information hängt einerseits von einem motivierten Team und der guten Leiter:in ab. Neben einem eingespielten Team werden aber auch eine betriebswirtschaftliche Führung der Tourist-Information und eine effiziente Organisation immer wichtiger.

Dieses exklusiven Praktiker-Seminar verhilft zu mehr Effizienz in der Tourist-Information durch konkrete Tipps in der Teamorganisation, Dienstplangestaltung, Kalkulation, den Einsatz digitaler Hilfsmittel und bei vielem mehr.



Daniel Orasche
Berater

4. März 2025
Palais26, Villach

14. Oktober 2025
Cocoon Salzburg

Inhalte

- Wie entwickeln sich Tourist-Informationen?
- Wie führe ich meine Tourist-Information wirtschaftlich und noch effizienter? Organisation von Abläufen unter wirtschaftlichen und organisatorischen Gesichtspunkten.
- Welche Dienstplan-Optimierungen sind für das Team motivierend und haben sich in der Praxis bewährt?
- Wie kalkuliere ich Verkaufspreise für Produkte in meiner Tourist-Information?
- Welche Kosten können durch digitale Hilfsmittel effizient eingespart werden?

Highlight

- Erfolgsbeispiele aus der Praxis: Effiziente und neu gestaltete Tourist-Informationen in der DACH-Region, ein Überblick von Kohl ➤ Partner.

Markenschärfung in Destinationen - Das eigene Profil gekonnt vermitteln

 für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Destinationsmarken entwickeln sich im Tourismus zunehmend zum Entscheidungsfaktor bei der Wahl einer Urlaubsregion. Eine Marke steht für Werte und Eigenschaften einer Destination – aber: Was macht eine Marke einzigartig? Wird die Marke von den touristischen Betrieben, Mitarbeiter:innen und der Bevölkerung auch gelebt, damit beim Gast ein stimmiges Bild entsteht? Welche neuen Produkte sind für eine weitere Stärkung der Marke wichtig? Und wie kommuniziere ich die Marke und mein Profil richtig?

In diesem Online-Seminar erfahren Sie wie man eine touristische Marke im Kontext von Marktanforderungen, Profilierung, Themenschwerpunkten und der eigenen gewachsenen Identität entwickeln und weiter schärfen kann. Dazu lernen Sie verschiedene Instrumente kennen, die den Prozess und die Umsetzung begleiten und erleichtern.

Inhalte

- Anforderungen an die Destination der Zukunft – was macht Destinationsmarken erfolgreich?
- Markenentwicklung in Destinationen – hilfreiches Basiswissen
- Markenschärfung mit System – Zugang und Instrumente
- Beispiele einer gelungenen Markenentwicklung und -umsetzung mit Profil
- Fachaustausch zu Markenerfahrungen der Teilnehmer:innen

Highlight

- Sie betrachten Ihre Destinationsmarke aus einem neuen Blickwinkel und entwickeln selbst neue Ideen, Ihre Marke für Gäste spürbarer zu machen.



Alexander Seiz
Geschäftsführer K>P Stuttgart

Kooperationen Tourismus und Wirtschaft – Gegenseitig mehr voneinander profitieren

 für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Dass die Tourismuswirtschaft mit Restaurants, Einzelhandel und vielleicht auch landwirtschaftlichen Betrieben zusammenarbeitet und diese voneinander profitieren, ist auf den ersten Blick klar. Doch dass auch Unternehmen aus der Industrie oder dem Handwerk ein Interesse am Tourismus vor der eigenen Tür entwickeln, ist eine eher neue Entwicklung. In Zeiten des Fachkräftemangels entdecken immer mehr Unternehmen die Vorteile gut ausgebauter Tourismus- und Freizeitangebote als weichen Standortfaktor im Recruiting. Daraus ergibt sich eine große Chance für DMOs, eine neue Zielgruppe und breitere Unterstützung bis hin zur Ko-Finanzierung für den Tourismus zu gewinnen. Auf der anderen Seite profitieren auch die Unternehmen von einer Kooperation mit dem Tourismus. Das Seminar führt in die Möglichkeiten von Kooperationen zwischen Tourismusorganisationen und Wirtschaftsunternehmen ein, zeigt Chancen und Hürden auf, inspiriert durch Beispiele und gibt Vorgehensweisen und Checklisten als konkrete Hilfestellung an die Hand.



Alexander Seiz
Geschäftsführer K>P Stuttgart

Inhalte

- Innovative Kooperationen mit der Wirtschaft – Chancen und Nutzen für die DMO
- Mögliche Themen und Kooperationsfelder und ihre Anwendung mit konkreten Beispielen und Impulsen aus der Praxis
- Erfolgsfaktoren und Herausforderungen – Was ist eigentlich bei Kooperationen mit der Wirtschaft zu beachten?
- Step by Step auf Wirtschaftspartner zugehen und für eine Kooperation gewinnen
- Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmer:innen

Highlight

- Sie analysieren für Ihre DMO, für welche Themen und mit welchen Partnern für Sie eine Wirtschaftskooperation in Frage kommt.

Die Tourist-Information der Zukunft - Tourismuswerkstatt



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Tourist-Informationen (TI's) sind gefragt - nach wie vor. Im Zeitalter digitaler Informationen auf mobilen Geräten, zu jeder Zeit und an jedem Ort haben unsere Gäste auch den Wunsch nach persönlichen Tipps, individuellen Informationen und dem Gespräch von Angesicht zu Angesicht. Eine Umfrage, die wir kürzlich zusammen mit einer Münchner Hochschule machten, hat uns das wieder einmal bestätigt. Es ist uns ein Anliegen die TI's der Zukunft optimal auf die Gäste-Bedürfnisse von heute und morgen auszurichten: in der Einrichtung, im Angebot und vor allem im Service.



Stephanie Zorn
Beraterin

Inhalte

- Erfolgsfaktoren der Tourist-Information 2030
- Wohin kann die Reise gehen? Ausgewählte Trends und Best-Practice im Überblick
- Verändertes Reiseverhalten und neue Gästeanforderungen
- Die Tourist-Information auf dem Weg vom Informationsgeber zum Markenkontaktpunkt & Service-Hub
- Zukünftige Rolle und Aufgaben der Tourist-Information
- 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 Tourist-Informationen

Produkteentwicklung - Für mehr Erlebnisqualität und Profil



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Einzigartige Produkte machen die Positionierung eines Betriebes für den Gast erst richtig erlebbar. Sie wecken Neugier in der Kommunikation, richten sich direkt an die Sehnsüchte und Bedürfnisse ausgewählter Zielgruppen und werden bei ansprechender Präsentation gerne gebucht. Wie kommt man jedoch zu einer einzigartigen Idee für das eigene Unternehmen? Und wie wird aus einer ersten guten Idee tatsächlich ein buchbares und erlebbares Angebot beziehungsweise Package?

In diesem Seminar regen wir zuerst gemeinsam unsere Kreativität an und lernen, wie wir laufend starke Impulse für Innovation in unserem Betrieb finden. Basierend darauf gehen wir Schritt für Schritt die einzelnen Phasen der Produktentwicklung durch - vom Verstehen unserer Zielgruppen bis hin zum fertig geschnürten Angebotspaket.



Stephanie Zorn
Beraterin

Inhalte

- Stets am Puls der Zeit: Kreativitätstechniken für Ihren Betrieb
- Sehnsüchte und Emotionen Ihrer Gäste besser verstehen
- Die Schritte zur erfolgreichen und innovativen Produktentwicklung
- Tipps für erfolgreiche Kommunikation und Vertrieb

Highlight

- Zahlreiche Umsetzungsbeispiele für identitätsstiftende Produkte in Übernachtungsbetrieben

Regionale Produkte & Tourismus: Impulsworkstatt

I  für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

In einer Welt, die stets schneller und vernetzter wird, wächst bei uns Menschen zugleich die Sehnsucht und eine neue Form der Wertschätzung für Authentizität und Regionalität. Gerade landwirtschaftliche und handwerkliche Produkte schaffen eine enge Verbindung zur Destination und machen die Geschichte und einzigartige Lebensweise eines Ortes für uns direkt erlebbar. Dadurch entsteht eine einzigartige Möglichkeit, den Urlaub mit zusätzlichen Emotionen aufzuladen, wertvolles Wissen zu vermitteln und zugleich alle Sinne anzusprechen.

Was dies konkret für Ihre Region bedeuten kann, das erarbeiten wir gemeinsam in einer ganztägigen Werkstatt. So gelingt es, Bewusstsein zu schaffen und das neue Wissen in Form von Handlungsfeldern und Projekten direkt auf die eigene Region zu übersetzen.

Inhalte

- Aktuelle Trends und Entwicklungen:
Wonach sich unsere Gäste jetzt sehnen
- Regionale Produkte & Tourismus:
Potenziale & Synergieeffekte für die Destination
- Impulse zum erfolgreichen Aufbau von Kooperationen
- Zahlreiche Praxisbeispiele zur Inspiration
- Entwickeln von Projektideen basierend auf den Besonderheiten der Region
- Tipps für emotionale Kommunikation & Storytelling anhand der 6 Kohl ► Partner Marketing-Säulen

Highlight

- Werkstatt-Charakter: Wir arbeiten direkt im Termin konkrete Projektideen für Ihre Region aus.



Stephanie Zorn
Beraterin

Die Gästekarte – Relaunch eines touristischen Erfolgsschlagers

O  für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

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.



Christopher Krull
Standortleiter K ► P Bayern

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.).

Destination 2040

Im Rahmen unserer Impulsreihe Destination 2040 bieten wir monatlich von Januar bis Juli 2025 praxisorientierte Online-Impulse an, die sich mit den zentralen Themen und Herausforderungen des Destinationsmanagements im Alpenraum befassen.

Diese Impulsreihe richtet sich an Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen, die den Wandel in der Tourismusbranche aktiv gestalten möchten. Die Vorträge finden jeweils am Donnerstag von 10 bis 11 Uhr statt und bieten tiefgreifende Einblicke und Lösungsansätze für aktuelle und zukünftige Themen.



- **Trend Impuls DMO 2040**
23.01.2025
- **Mehr Besucher mehr lenken**
– Lösungsansätze zur Besucherlenkung in Destinationen
27.02.2025
- **Führungskompetenz in der neuen komplexen DMO Welt**
27.03.2025
- **Der letzte Tisch** – Destinations-Strategien gegen den Rückgang der Gastronomie
24.04.2025
- **Empathie als menschliche Intelligenz in Zeiten von KI**
22.05.2025
- **Storytelling in der Nachhaltigkeitskommunikation:**
Von starken Geschichten & Greenwashing
26.06.2025
- **Künstliche Intelligenz im Tourismus:**
Chancen nutzen, Innovation gestalten
24.07.2025

Interesse geweckt?

Nutzen Sie diese einmalige Gelegenheit, um Ihre Destination für die Zukunft fit zu machen!



- QR-Code scannen, informieren und zur Impulsreihe anmelden

Wirkungsvoll Moderationen & Workshops gestalten und führen



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Beteiligungsprozesse werden gerade auf Destinationsebene immer gefragter. Gerade Führungskräfte oder Mitarbeiter:innen von Destination Management Organisationen bzw. Tourismusverbänden müssen sich immer häufiger auf neue Aufgaben und Gruppendynamiken einstellen. Das passende Einbinden von Stakeholdern bzw. Beteiligten aus der Destination ist Erfolgsfaktor für die Akzeptanz und das Umsetzen vieler (touristischer) Projekte.

Das Seminar ist genau auf die Bedürfnisse von Touristiker:innen zugeschnitten, die vor der Aufgabe stehen eine Moderation oder einen Workshop so zu gestalten, dass der Output maximal wird.

Profitieren Sie vom Erfahrungsschatz unseres Trainers und lernen Sie - aus unterschiedlichsten Ausgangssituationen - bewährte und innovative Methoden kennen.

Inhalte

- Moderationsverständnis und Abgrenzungen zu unterschiedlichen Rollen in der Gestaltung und Führung von Workshops
- Das richtige Timing und Setting
- Vorbereitung anhand konkreter Fragestellungen und Entwicklung des „roten Fadens“
- Techniken für wirkungsvolle Moderationen und Workshops: Von World Café, Traumreise, Blue Ocean Methode, bis zur Fishbowl.
- Gruppendynamik und Umgang mit „schwierigen Situationen und Stolpersteinen“
- Erfahrungsaustausch zu verschiedenen Moderations- und Workshop-Settings aus der touristischen Praxis

Highlight

- Sie entwickeln ein beispielhaftes Workshop- oder Moderations-Design für eine ganz konkrete Aufgabenstellung.



Gernot Memmer
Geschäftsführer K>P

Kleine Veränderungen, große Wirkung: Interior Design für Ferienvermieter



für Ferienvermieter:innen

Ferienwohnungen und Zimmer leben von ihrer Atmosphäre und Gestaltung. Schon kleine Veränderungen im Design können das Gästelerlebnis erheblich aufwerten und dazu beitragen, dass Ihre Unterkunft öfter gebucht wird. Denn es zeigt sich: Gerade in Zeiten von Social Media und schneller Online-Buchbarkeit wird das optische Erscheinungsbild von Ferienunterkünften immer wichtiger.

In diesem halbtägigen Workshop zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre eigene Linie finden und mit wenig Aufwand und geringen Investitionen Ihre Ferienwohnung in ein stilvolles, einladendes Zuhause auf Zeit verwandeln und so mehr Gäste anziehen und begeistern.



Stephanie Zorn
Beraterin

Inhalte

- Warum Interior Design für Ferienvermieter ein entscheidender Erfolgsfaktor ist
- Kleine Veränderungen mit großer Wirkung: Die wichtigsten Designprinzipien für Ferienwohnungen
- Tipps zur Raumgestaltung, Farbwahl und Möblierung, die Ihre Unterkunft sofort aufwerten
- Best Practice Beispiele aus erfolgreichen Ferienvermietungen
- Ideen für einfache und kostengünstige Designprojekte, die Sie sofort umsetzen können

Highlights

- Praktische Design-Tipps, die sofort anwendbar sind
- Best-Practice-Beispiele und Inspiration für die Neugestaltung Ihrer Ferienwohnung
- Das individuelle Profil und Gästelerlebnis ihres Hauses verbessern

Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Nachhaltigkeit – das Schlagwort der Stunde. Meist weiß man nicht, wo anfangen und doch: Viele von Ihnen haben die eine oder andere Maßnahme unbewusst wahrscheinlich schon erfolgreich umgesetzt. Es geht hier nicht nur um den Umweltschutz und den Erhalt der Natur. Es geht auch um ein wertschätzendes Miteinander aller Beteiligten sowie um den Einfluss Ihres Handelns auf die Resilienz Ihres Betriebes beziehungsweise Ihrer Organisation. Auch dem Argument, dass die Integration von Nachhaltigkeit im Unternehmen zusätzliche Kosten verursacht, gehen wir in diesem Seminar auf den Grund.



Stephanie Zorn
Beraterin

Inhalte

- Aktuelle Trends und Herausforderungen
- Vorteile einer nachhaltigen Unternehmensstrategie
- Ein ganzheitlicher Blick auf die vier Handlungsfelder für mehr Nachhaltigkeit im Betrieb mit zahlreichen Ideen und Praxisbeispielen
- Einblick hinter die Kulissen nachhaltiger Betriebe
- Priorisieren und einordnen der Maßnahmen anhand der Umsetzbarkeit und strategischen Wichtigkeit
- Kommunikation anhand der fünf Kohl ▶ Partner Marketing-Säulen

Highlights

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

Stressmanagement und Resilienz: Gelassen und gestärkt im Arbeitsalltag



für Mitarbeiter:innen und Unternehmer:innen

Für Menschen, die im täglichen Kundenkontakt stehen, gehören herausfordernde Gespräche und stressige Situationen zum Arbeitsalltag. Mit den richtigen Techniken lassen sich solche Situationen souverän meistern und auch für persönliches Wachstum nutzen. In unserem Seminar lernen Sie, Stressauslöser zu erkennen, gezielte Methoden zur Stressbewältigung anzuwenden und Ihre persönliche Widerstandskraft zu stärken. Ergänzt durch effektive Zeitmanagement-Techniken gewinnen Sie zudem eine klare Struktur für Ihren Arbeitsalltag und schaffen so die Balance für beruflichen wie privaten Erfolg.



Nina Pöllmann
Beraterin

Inhalte

- Erkennen und Verstehen von Stressauslösern
- Techniken zur Stressbewältigung
- Grundlagen der Resilienz
- Aufbau und Stärkung persönlicher Resilienz
- Effektive Zeitmanagement-Methoden

Highlight

- Methoden und Tipps für ein individuell erstelltes Resilienz- und Stressmanagementkonzept, das Ihnen langfristig hilft, stressige Situationen gelassener zu bewältigen und Ihre persönliche Widerstandskraft zu stärken.

KI im Tourismus - Wie die "virtuellen" Assistent:innen im Betrieb helfen können!



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie u. touristischen Organisationen

Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der Künstlichen Intelligenz und entdecken Sie, wie diese innovative Technologie die Hotellerie revolutionieren kann! Unser exklusives Seminar "Künstliche Intelligenz im Tourismus" bietet Ihnen nicht nur fundiertes Wissen, sondern auch praktische Einblicke, wie Sie KI gezielt in Ihrem Hotelbetrieb einsetzen können, um Prozesse zu optimieren und das Gästerlebnis auf ein neues Niveau zu heben.

Inhalte

- Grundlagen der Künstlichen Intelligenz
- Texterstellung und -optimierung durch KI
- Einsatz von KI für gesprochene Inhalte.
- Bildgenerierung und -bearbeitung durch KI
- Datenanalyse und Entscheidungsfindung durch KI
- Automatisierung von Geschäftsprozessen durch KI

Highlight

- Jede Session wird begleitet von Tooltips und Praxisübungen, um das Gelernte zu festigen und direkt anzuwenden.



Manuela Machner
Beraterin

Erfolgsfaktor Housekeeping – Qualität auf der Etage



für Hausdamen, Housekeeping-Mitarbeiter:innen und Führungskräfte

Die Aufgaben im Housekeeping erfolgen in den meisten Betrieben als „unsichtbare Arbeiten“. Für das Wohlbefinden und die Zufriedenheit der Gäste nimmt das Housekeeping jedoch eine „Schlüsselrolle“ ein und ist damit unmittelbar für den wirtschaftlichen Erfolg eines Hotels verantwortlich. Die Mitarbeiter:innen sind für den gesamten Reinigungsbereich – öffentliche Räume, Spa und Zimmer – zuständig. Steigende Anforderungen an die Hygienestandards bei gleichzeitig immer kürzerer Aufenthaltsdauer der Gäste stellt das Housekeeping vor große Herausforderungen. Bei der täglichen Arbeit stehen die Mitarbeiter:innen immer mehr im Spannungsfeld zwischen Zeitdruck und makelloser Qualität. Im Housekeeping kommt es auf jede Minute an, daher muss jeder Handgriff sitzen. Die Gäste werden immer anspruchsvoller und haben hohe Erwartungen an Sauberkeit und Hygiene. Diese Erwartungen gilt es zu erfüllen, um im Wettbewerb – auch auf Bewertungsplattformen – ganz vorne mit dabei zu sein.



Maria Th. Radinger
Beraterin

Inhalte

- Führungsaufgaben der Housekeeping-Leitung
- Sauberkeit und Hygiene als Visitenkarte Ihres Hotels
- Zeitgemäße Reinigungs-, Desinfektions- und Hygienestandards
- Analyse und Optimierung von Routine-Arbeitsabläufen
- Arbeitsprozesse sichtbar machen
- Leistungsvorgaben ermitteln
- Wäscheorganisation
- Erstellung von Qualitätsstandards
- Checkliste und Reinigungspläne
- Mitarbeitereinsatz- und Dienstpläne
- Mobile Unterstützung – Apps, Smartphone & Co.
- Housekeeping als Schnittstelle zu allen Abteilungen
- Effizienter Einsatz von Reinigungsmitteln und Geräten
- Ökologie, Nachhaltigkeit und Chemie-Reduktion
- Unfallverhütung und Arbeitssicherheit
- Sicherheitsmaßnahmen für Gäste

Highlights

- Erarbeiten von Qualitäts- und Hygienestandards
- Tipps zu Arbeitserleichterungen

Fit für die Zukunft: Nachhaltigkeit im Tourismus erfolgreich meistern

 für Gastgeber:innen und Mitarbeiter:innen in der Tourismusbranche

Die Nachfrage nach nachhaltigem Reisen wächst, und Gäste erwarten von Gastgebern und Destinationen echte Nachhaltigkeit, ohne Greenwashing. Tourismusregionen und Betriebe vom Alpenraum bis an die Küsten stehen vor der Herausforderung, authentische Nachhaltigkeitsmaßnahmen umzusetzen und glaubwürdig zu kommunizieren.

Dieses Seminar vermittelt Verantwortlichen in Tourismusbetrieben und Organisationen wertvolle Werkzeuge und Techniken, um ihre Nachhaltigkeitsmaßnahmen glaubwürdig und transparent darzustellen. Dabei werden aktuelle EU-Vorgaben wie die Green Claims-Richtlinie, ESG-Standards und CSRD-Berichterstattungspflichten erläutert und es wird aufgezeigt, ab wann und womit sich Unternehmen im Detail auseinandersetzen sollten.

Das Seminar zeigt Ihnen praxisnah, wie Sie diese Regularien als Chance nutzen können, um Ihr Unternehmen oder Ihre Destination zukunftssicher aufzustellen und Ihre Nachhaltigkeitsstrategie erfolgreich zu kommunizieren.

Inhalte

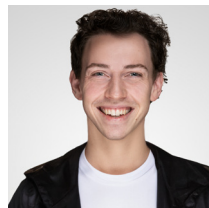
- Grundlagen der nachhaltigen Kommunikation
- Vermeidung von Greenwashing
- EU-Richtlinie zu den Green Claims und deren Relevanz für den Tourismus
- Nachhaltigkeit in der Praxis
- Nachhaltigkeitsberichterstattung: Was wird erwartet und was nicht?
- ESG und CSRD: Was steckt dahinter und ab wann müssen Unternehmen handeln?

Highlight

- Sie analysieren für ihre DMO, für welche Themen und mit welchen Partnern für Sie eine Wirtschaftskooperation in Frage kommt



Lena Helleisz
Beraterin K>P Stuttgart



Christian Haselsberger
Berater

Reibungsverlust im Team? Tipps & Tricks wie Sie diese in positive Energie umwandeln

 für Führungskräfte und Unternehmer:innen aus der Tourismus- und Freizeitwirtschaft

Ärgern Sie sich über die schlechte Stimmung im Team? Leidet die fachliche Arbeit unter Reibungsverlusten im Team?

Egal ob Hotel, Gastronomie, Freizeitanbieter, Tourismusorganisation, Tourist Information oder privat: Konflikte entstehen, wenn mindestens zwei Parteien unterschiedlicher Meinung sind. Durch ein tieferes Verständnis von Konflikten und die Anwendung von Konfliktmanagement lassen sich viele Auseinandersetzungen vermeiden oder sogar proaktiv in positive Energie umwandeln. Wie Friedrich Glasl es treffend formulierte: „Wenn Personen, Abteilungen oder ganze Organisationen den Mist, den sie in einem Konflikt produziert haben, aufgreifen und bearbeiten, kann daraus fruchtbarer Dünger für ihre Entwicklung werden“.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden, Konflikte im Betrieb bzw. Team frühzeitig zu erkennen und individuell bestmöglich zu meistern. Kommunikation spielt dabei eine zentrale Rolle, da sie einen großen Teil bei der Entstehung, als auch der Lösung von Konflikten ausmacht. Durch praxisnahe Ansätze entwickeln die Teilnehmenden persönliche Strategien, um Spannungen im Alltag besser zu bewältigen und Konflikte konstruktiv zu nutzen.

Inhalte

- Konflikte erkennen und richtig einstufen
- Lösungsorientiertes Handeln
- Persönliche Kommunikation

Highlight

- Interaktive Übungen und praxisnahe Methoden zum Konfliktmanagement, die jedem Teilnehmenden konkrete Werkzeuge für den beruflichen und privaten Alltag bieten.



Jana Große Hokamp
Beraterin K>P Stuttgart

Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang
Einzigartiger Hotel-Marketing-Lehrgang

Unser Hotel-Marketing-Lehrgang bereitet Sie optimal auf alle Herausforderungen vor, die Sie im Marketingbereich eines Hotels erwarten. Dieser praxistaugliche Lehrgang ist aufgrund seines modularen Aufbaus für Einsteiger:innen, wie auch Marketing-Kenner:innen geeignet.

Mit dem Hotel-Marketing-Lehrgang etablierte Kohl ► Partner ein neues Format zur Erweiterung und Vertiefung des Wissens, das bei den Teilnehmenden großen Zuspruch fand – auch bei Katharina Oberguggenberger vom Almfamilyhotel Scherer:

„Mein Wunsch, eine Weiterbildung zu machen, hat mich dazu bewegt, mich beim Hotel-Marketing-Lehrgang anzumelden. Für mich ausschlaggebend war, dass es berufsbegleitend möglich ist. Super gefallen hat mir die gesamte Organisation. Mir wurde ein persönlicher Guide zur Verfügung gestellt, mit dem die Lieblingsthemen und der persönliche Stundenplan ausgearbeitet wurde. Jeder der Vortragenden ging auf alle Fragen und Themen sehr genau ein. Auch im Nachgang waren alle Vortragenden jederzeit erreichbar. Nun werden die Ideen nach und nach im Betrieb umgesetzt.“

Im Hotel-Marketing-Lehrgang erarbeiten die Teilnehmenden die Marketing-Strategie für ihren Betrieb, nehmen exakt auf die Strategie abgestimmt an bis zu 10 Seminaren teil – je nach Thema in Präsenz oder Online, und werden während des Lehrgangs von ihrem persönlichen Guide begleitet.

6 Gründe für den Kohl ► Partner Hotel-Marketing-Lehrgang:

- **Zeitlich flexibel:**
parallel zum Job, wenige Reisezeiten
- **Große Vielfalt an Themen:**
Sie entscheiden, was zu Ihnen passt
- **Einzigartig am Hotel-Weiterbildungsmarkt:**
Ihr persönlicher Lehrgangs-Guide
- **DIE Marketing-Schmiede**
für ambitionierte Hotels
- **Gemacht für die Umsetzung,**
nicht für die Schublade
- **100 % Trainer:innen mit Hotel-Marketing-Erfahrung**

Interessiert?

Nutzen Sie diese einmalige Gelegenheit ...



- QR-Code scannen, informieren und zum Hotel-Marketing-Lehrgang anmelden

Kompakte Online-Trainings

Binnen kürzester Zeit viel nützliches Wissen aneignen – das bieten die kompakten Seminare on demand. Diese umfassen ein persönliches und deshalb ganz individuelles 10 bis 15 Minuten Online-Video-Training und wertvolle Zusatzleistungen zu folgenden Themen:

- Lucky Way to Success
- Professioneller Umgang mit Beschwerden
- Aktiver Verkauf - Verkaufstechniken SMALL
- Aktiver Verkauf - Verkaufstechniken MEDIUM
- Aktiver Verkauf - Verkaufstechniken LARGE

Das Online-Video ist mittels persönlichem Zugang 6 Monate ab dem Download weiter nutzbar und bietet somit die Möglichkeit der Wiederholung und Auffrischung des erworbenen Wissens.



- QR-Code scannen und Informationen zu den Zusatzleistungen und Preisen erhalten



Rita Einöder
Managing Partner



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

Wissenswertes

Anmeldung

Bei Fragen und Wünschen wenden Sie sich gerne an unsere Seminar-Koordinatorin Victoria Paul. Für die Buchung Ihrer gewünschten Seminare 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

Auf www.ams.at/unternehmen unter der Kategorie Personal und Organisationsentwicklung finden Sie die aktuellen Fördermöglichkeiten. 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.



Victoria Paul
Seminar-Koordinatorin

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

Referent:innen

Oliver Becker
BERATER

Sehr stark vereinfacht gesagt nennt man das Betätigungsfeld „Labern“ als Basis einer erfolgreichen Kommunikation. Genauer hinzuschauen, tiefer zu sehen, verschiedene Seiten des Kommunizierten oder gar des Unausgesprochenen zu beleuchten, sich der Wirkung von Worten und deren Kommunikationsverstärkern bewusst zu werden und diese nachfolgend erfolgreich einzusetzen, sind Schlüsselkompetenzen, die in unserer Gesellschaft zum Überleben benötigt werden.

Im Mittelpunkt

- Kommunikation in alle Richtungen und mit Verständnis
- Serviceexzellenz als Basis für erfolgreichen Verkauf
- Trainings mit Tiefgang vom Workshop bis zum „Training on the Job“



Stefan Brida, MA
BERATER

Mit einem analytischen Ansatz und Blick auf die wesentlichen Kennzahlen die Hotellerie planbar machen. Zahlen mit Fingerspitzengefühl und Einfühlsamkeit 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



Prof. Dr. Dr. Roman Egger
BERATER

Ständig am Puls der Zeit; und das nicht nur in der Wissenschaft, sondern auch in der Praxis. Wer sich Wettbewerbsvorteile sichern will, muss verstehen, wie sich die Welt verändert. Heute bereits in den Dimensionen von morgen zu denken erfordert Wissensvorsprung, Innovationsbereitschaft, Kreativität und Mut.

Im Mittelpunkt

- Artificial Intelligence
- Data Science
- eTourism



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



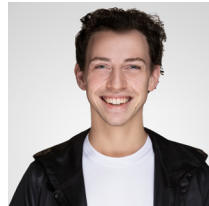
Referent:innen

Christian Haselsberger BERATER

Partizipation, Nachhaltigkeit und Organisationsentwicklung sind zentrale Themen seiner beruflichen Tätigkeit. Mit einem fundierten Hintergrund im Tourismus- und Destinationsmanagement sowie umfassender Erfahrung in Coaching und Beratung hat er sich der Unterstützung von Betrieben und (Tourismus-) Organisationen verschrieben.

Im Mittelpunkt

- Destinations- und Organisationsentwicklung
- Lebensraum und Nachhaltigkeit
- Kommunikation und Coaching



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



Lena Helleisz, MA BERATERIN K>P STUTTGART

Ganzheitlicher und praxisorientierter Lösungsansatz mit Blick über den (touristischen) Tellerrand. Die Themen Nachhaltigkeit und Lebensqualität schwingen dabei immer mit. Auch in herausfordernden Situationen sind Überblick und Humor präsent.

Im Mittelpunkt

- Lebensraummanagement für Destinationen
- Nachhaltigkeit im Tourismus
- Marken- und Tourismuskonzepte für Destinationen



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



Referent:innen

Mag. Erich Liegl MANAGING PARTNER

Hotellerie-Beratung mit hohem Engagement und Tiefgang, immer auf die jeweilige Aufgabenstellung fokussiert, äußerst lösungs- und umsetzungsorientiert, aufbauend auf ein breites Know-how-Spektrum von über 30 Jahren Erfahrung, leidenschaftlich in Vorträgen, in der Beratung wie auch im Coaching für alle Generationen, smart und humorvoll im Small Talk.

Im Mittelpunkt

- Strategisches und operatives Management-Coaching
- Mitarbeiter-Einsatzplanung und Human Resource Management
- Optimierung von Investitions-Projekten in der Hotellerie



Mag.^{FM} Helmut List MANAGING PARTNER UND GESCHÄFTSFÜHRER

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



Manuela Machner BERATERIN

Expertin für Künstliche Intelligenz im Tourismus mit einem außergewöhnlichen Karriereweg: Von der IT über den Tourismus zur Spezialistin für KI-gestützte Lösungen in der Tourismusbranche. Seit 2023 liegt ihr Fokus auf der Integration von KI-Technologien in touristischen Betrieben. Ihre Expertise zeigt sich in der praxisnahen Anwendung von Künstlicher Intelligenz, die Unternehmen ermöglicht, individualisierte, nachhaltige und innovative touristische Angebote zu entwickeln.

Im Mittelpunkt

- Strategisches und operatives Management-Coaching
- Unterstützung bei der Entwicklung von innovativen, KI-gestützten Konzepten für touristische Unternehmen
- Beratung und Workshops zu KI-Tools und Technologien für eine erfolgreiche Implementierung im Tourismus



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



Referent: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



Dipl.-KFF(FH) Yvonne Pollakowsky
BERATERIN

Praxisorientiert ist die Beratung, zielgerichtet ist die Umsetzung und individuell auf den Betrieb zugeschnitten sind die Lösungen.

Im Mittelpunkt

- Public Relations für Hotels und Destinationen
- Hotel-Marketing
- Customer Relationship Management



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



Mag. Maria Th. Radinger
BERATERIN

Beratung, Training und Coaching im Housekeeping. Unterstützung der Hoteliers bei der Planung und Organisation der Housekeeping-Abteilung. Schulungen zum Thema Umgangsformen im Tourismus für nationale und internationale Mitarbeiter:innen. Buchautorin für praxisorientiertes Know-how zu 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



Referent:innen

Dipl.-BW (FH) Alexander Seiz
GESCHÄFTSFÜHRER K > P STUTTGART

Scharf in der Analyse. Leidenschaftlich in der Findung individueller, umsetzbarer Lösungen mit und für die Kunden. Mit Freude und Erfahrung in den Projekten. Stark in der Moderation und in Beteiligungsprozessen. Überzeugt mit fachlich fundierten, marktorientierten sowie regional zielführenden, machbaren Lösungen.



Im Mittelpunkt

- Masterpläne und Markenentwicklung
- Lebensraumkonzepte und Regionalmanagement
- Moderation und Coaching

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

Thomas Steiner, MA BSc
MANAGING PARTNER

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

Julia Winkler
BERATERIN

Man ist erst reich, wenn man etwas hat, was man mit Geld nicht kaufen kann. Und das ist immer wieder das Vertrauen der Kund:innen und die Leidenschaft, gemeinsam mit ihnen etwas zu schaffen und weiterzuentwickeln. Lösungsorientiert, fokussiert und mit viel Motivation sowie Kreativität werden Projekte und Schulungen umgesetzt und das Team weiterentwickelt.



Im Mittelpunkt

- Seminare, Workshops und Verkaufstrainings für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte
- Rezeptionsoptimierung, Training und Schulung mit dem Fokus auf Verkauf
- Operatives Hotelmarketing/Sales

Referent:innen

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)

Alle nicht gegenderten Formulierungen beziehen sich in gleicher Weise auf weiblich, männlich und divers. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Fotos: Kohl & Partner/Hannes Pacheiner, Helge Bauer, Foto- und Bildwerk, Prof. Dr. Dr. Roman Egger, Hannelore Kirchner

Wissen entsteht dadurch, dass man es sich aneignet.

frei nach Franz Kafka

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
Berlin | Zürich | Thun

Piktogramme



INTERNES SEMINAR
für Betriebe, Regionen und Destinationen



OFFENES SEMINAR
für alle Interessierten



In Präsenz
an einem frei wählbaren Ort zu einem
frei wählbaren Termin (Internes Seminar)
bzw. an der angeführten Location zum
angeführten Termin (Offenes Seminar)



Online
via MS Teams, Termine siehe Website
(Offenes Seminar)

Weitere Informationen auf den Seiten 04 und 05



Stell dir vor, wir
investieren in die
Fortbildung unserer
Mitarbeiter:innen – und
dann verlassen sie uns!

Aber stell dir vor, sie
bilden sich nicht weiter
– und alle bleiben!



**Wissen entsteht
dadurch, dass man
es sich aneignet.**

frei nach Franz Kafka



**Piktogramme
sagen mehr
als Worte.**

SEMINARE 2025

**Wissen
für Wachstum.
Wissen
für Wandel.
Wissen
für Erfolg.**

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
Berlin | Zürich | Thun



► ZU DEN PIKTOGRAMMEN