

CONVENTION SALES PROFESSIONAL (DHA)

Dein **WELCOME** Paket

Check-In & Einführung in Deinen Lehrgang, erste Schritte in Deiner Lernwelt, erfolgreiche Methoden, wie Du Dein Zeit- & Selbstmanagement optimierst, wie Du mit „Zeitfressern“ umgehst, Strukturen, Trends und Menschen im Convention Sales

CONVENTION SALES VERSTEHEN – ROLLEN, ABTEILUNGEN & ZUSAMMENARBEIT

Who does what? Aufgaben, Rollen & Verantwortungen im Convention Sales

Von Sales bis Leadership: Wie Aufgaben und Rollen den Erfolg im Convention Sales bestimmen, Convention Crew: Rollen, Aufgaben, Schnittstellen

Inside the MICE Market: Märkte, Kanäle & Partner verstehen

Marktentwicklung, Trends und Markteinflüsse – national und international, Anbieter und Kunden im MICE-Bereich, Bedeutung Saleskanäle und Partnerschaften

ERFOLGREICH IM CONVENTION SALES: KUNDEN BEGEISTERN MIT KONZEPT & PERSÖNLICHKEIT

Die Basics: Veranstaltungsziele, Zielgruppen & Veranstaltungsformate

Überblick und Einsatz relevanter Veranstaltungsformate: vom Barcamp bis zur Business-Convention

Green is the new smart: Nachhaltigkeit im Convention Sales

Von CO₂-Bilanz bis Catering-Konzepte – grüne Ideen, die Kunden begeistern und deinen USP schaffen

Convention-Angebote mit Wow-Effekt: Inhalt, Design & Struktur

Erfolgreiche Angebote erstellen: Darstellungsformen und Inhalte für den MICE-Erfolg

Online überzeugen: Digitale Kommunikation mit Wirkung

Erfolgreiche Pitches via Zoom & Co, Rhetorik, Präsenz und Wirkung vor der Kamera – mit Haltung, Stimme, Message.

Convention Sales: Kunden verstehen, Bedarf erkennen, Lösungen bieten

Kunden verstehen und gewinnen: Bedarfsanalyse für erfolgreiche Sales-Strategien

It's a match! Erfolgreiche Sales-Gespräche

Erfolgreiche Sales- und Gesprächsstrategien, die überzeugen. Wege zum Aufbau guter und langfristiger Geschäftsbeziehungen.

DIGITALE TOOLS IM MICE-BEREICH – EFFIZIENT & SINNVOLL EINSETZEN

Smart Solutions im Convention-Sales: Automatisierung & Digitalisierung clever nutzen

Was lässt sich automatisieren, was braucht Persönlichkeit? Digitale Lösungen im MICE-Management, Automatisierung von Abläufen und Prozessen. Das Ziel: mehr Zeit, bessere Qualität, weniger Stress.

Praxisworkshop: Digitale Tools im Veranstaltungsmanagement

Im Fokus: Ausprobieren, reflektieren, anwenden. Du arbeitest mit realen Tools und Cases aus dem Veranstaltungs/Convention Alltag.

MICE-Toolkit: smarte Tools für erfolgreiches Angebotsmanagement

Digitale Tools, um erfolgreich, schnell und kreativ zu arbeiten – vom Anfrageprozess bis zur Angebotserstellung.

SHOW YOUR CONVENTION SKILLS: DEIN ABSCHLUSS-PITCH

Mindpool – Von der Theorie zur Praxis: Ideen, Learnings & Aha-Momente zum Abschluss

Wissensaustausch & Abschlussimpulse, Reflexion, Austausch, Perspektiven

DER ZEITLICHE LEHRGANGSABLAUF

Monat	Workbook (WB)	Webcast (WC)	Onlinevorlesung (OV)	Webinar (WEB) & Web-Based-Training (WBT)		Digitales Seminar (DS)
Dein WELCOME Paket der Deutschen Hotelakademie				WBT 1: Zeit- und Selbstmanagement	WBT 2: Deine digitalen Veranstaltungen	
1		WC 1: Inside the MICE Market: Märkte, Kanäle & Partner verstehen		WEB 1: Deine Reise beginnt: Orientierung & Networking im Convention Sales		DS 1: Die Basics: Veranstaltungsziele, Zielgruppen & Veranstaltungsformate <i>1 Tag</i>
2			OV 1: Green is the new smart: Nachhaltigkeit im Convention Sales			DS 2: Convention-Angebote mit Wow-Effekt: Inhalt, Design & Struktur <i>1 Tag</i>
3		WC 2: Online überzeugen: Digitale Kommunikation mit Wirkung	OV 2: Convention Sales: Kunden verstehen, Bedarf erkennen, Lösungen bieten			DS 3: It's a match! Erfolgreiche Sales-Gespräche <i>1 Tag</i>
4	WB 1: MICE-Toolkit: smarte Tools für erfolgreiches Angebotsmanagement			WEB 3: Smart Solutions im Convention-Sales: Automatisierung & Digitalisierung clever nutzen		DS 4: Praxisworkshop: Digitale Tools im Veranstaltungsmanagement <i>1 Tag</i>
5				WEB 4: Mindpool – Von der Theorie zur Praxis: Ideen, Learnings & Aha-Momente zum Abschluss		

PRÜFUNGSLEISTUNG: Abschlussarbeit