

# SENIOR MANAGER CONVENTION SALES (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; Neue Aufgaben und Erwartungen: Vom operativen ins strategische Convention-Management

## STRATEGISCHES VERANSTALTUNGSMANAGEMENT

### Erfolgsfaktor Angebotsportfolio: So entwickelst Du ein starkes Konzept

Erkenne die passenden Angebote für Deinen Betrieb, Deine Kundengruppen und Deine Zukunft

### Von der Idee zur Strategie: Erfolgreiche Angebote im MICE-Markt entwickeln

Kundenbedürfnisse analysieren und klar definieren, Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile herausarbeiten, Angebotsstruktur strategisch aufbauen, Preisgestaltung und Wertargumentation entwickeln, Angebote zielgruppengerecht präsentieren.

### Strategische Zielgruppenarbeit: Personas & Kundencluster

Anleitung zur strategischen Kundenanalyse, Kundencluster der Gegenwart, der Zukunft und der Vergangenheit. Kunden verstehen, Märkte gestalten: Personas und strategische Kundencluster

### Future MICE: Trends, Märkte & nachhaltige Erfolgsmodelle

Trends, Entwicklungen, gesetzliche Vorgaben im Convention Sales ESG Globale und nationale Markttrends im MICE-Sektor, Technologische Innovationen Nachhaltigkeitsstrategien (ESG) im MICE-Bereich, veränderte Kundenbedürfnisse, zukunftsfähige Geschäftsmodelle

## KENNZAHLEN, KPI & PERFORMANCEMESSUNG

### Wirtschaftlichkeit & Controlling im Convention Sales: Analysieren. Steuern. Gewinnen

Tools und Strukturen zur Überprüfung der betrieblichen Performance. Ganzheitliche Überprüfung von Planung, über Durchführung bis zur Abrechnung.

### Deep Dive: KPIs, Tools & Strategien: Nachhaltige Steuerung im MICE-Bereich

Erstelle eine wertschöpfende Analyse Deines Unternehmens und ordne Deinen Betrieb und Deine Mitbewerber strategisch ein.

## STRATEGISCHE ENTSCHEIDUNGEN – OPERATIVE STEUERUNG: AKTIVES MICE-MANAGEMENT

### Distribution: E-Commerce-Lösungen, Plattformen & Partner: Auswahl, Strategien, Kommunikation und Vertriebskanäle

Ansprüche an Software definieren, Softwareauswahl effizient steuern und souverän kommunizieren. Anbieter als Partner verstehen, Service einfordern und Mitgestalter werden.

### Automatisierung im Fokus: Effizient starten, Kosten sparen, Prozesse skalieren

Möglichkeiten der Automatisierung, Taktiken und Wege, vom kleinen Start zur maximalen Entlastung, Aufstellung von potenziellen Kostenersparnissen

## Erfolgreiches Projektmanagement: Planung, Implementierung und erfolgreiche Anwendung

Projektziele klar definieren und priorisieren, Projektstruktur und Meilensteine entwickeln, Ressourcen- und Zeitmanagement effizient gestalten, Implementierungsprozesse überwachen und steuern, Projektergebnisse evaluieren und nachhaltig sichern.

### Deep Dive II: Revenue Management im MICE: Strategien & Pricing-Modelle für Tagungserfolg

Revenue Modelle für den Tagungsbereich anwenden, KPIs und Pricingstrategien kennenlernen. Best Cases und Herausforderungen. Eigene Strategien und Maßnahmen entwickeln. Pricing Modelle für den eigenen Betrieb erstellen und Revenue Management ganzheitlich durchführen

### MICE-Guys Meeting: digital Dinner

Moderiertes digitaler Dinner zum informellen Austausch

## TEAMFÜHRUNG & -ENTWICKLUNG

### Leadership Essentials im Convention Sales: Rollen, Verantwortung & Führungsstärke

Mini-Assessment ☺ Frage vorab: Welche Führungsrolle nehme ich aktuell ein – und welche will ich einnehmen?

### Führungswerkzeuge für Senior MICE Manager:innen: Teams steuern, entwickeln & motivieren

Teamführung, Selbstführung, Wissensverteilung, Aufgabenverteilung, Gestaltung nachhaltiger Teamentwicklung, Schnittstellenkommunikation



## DER ZEITLICHE LEHRGANGSABLAUF

| Monat                                                 | Webcast (WC)                                                                                      | Onlinevorlesung (OV)                                                                                                                                             | Webinar (WEB) & Web-Based-Training (WBT)                                                                                                                                                                                                       |                                           | Digitales Seminar (DS)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dein <b>WELCOME</b> Paket der Deutschen Hotelakademie |                                                                                                   |                                                                                                                                                                  | WBT 1:<br>Zeit- und Selbstmanagement                                                                                                                                                                                                           | WBT 2:<br>Deine digitalen Veranstaltungen | <b>DS 1:</b><br>Von der Idee zur Strategie: Erfolgreiche Angebote im MICE-Markt entwickeln<br><i>1 Tag</i><br><br><b>DS 2:</b><br>Deep Dive: KPIs, Tools & Strategien: Nachhaltige Steuerung im MICE-Bereich<br><i>1 Tag</i><br><br><b>DS 3:</b><br>Deep Dive II: Revenue Management im MICE: Strategien & Pricing-Modelle für Tagungserfolg<br><i>1 Tag</i> |
| 1                                                     |                                                                                                   | <b>OV 1:</b><br>Erfolgsfaktor Angebotsportfolio: So entwickelst Du ein starkes Konzept                                                                           | <b>WEB 1:</b><br>Let's Connect: Ziele, Erwartungen und erste Impulse                                                                                                                                                                           |                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 2                                                     |                                                                                                   | <b>OV 2:</b><br>Strategische Zielgruppenarbeit: Personas & Kundencluster<br><br><b>OV 3:</b><br>ESG für MICE-Profis: Von der Theorie zur erfolgreichen Umsetzung | <b>WEB 2:</b><br>Future MICE: Trends, Märkte & nachhaltige Erfolgsmodelle                                                                                                                                                                      |                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 3                                                     |                                                                                                   | <b>OV 4:</b><br>Wirtschaftlichkeit & Controlling im Convention Sales: Analysieren. Steuern. Gewinnen                                                             | <b>WEB 3:</b><br>Deep Dive: KPIs, Tools & Strategien: Nachhaltige Steuerung im MICE-Bereich                                                                                                                                                    |                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 4                                                     |                                                                                                   | <b>OV 5:</b><br>Automatisierung im Fokus: Effizient starten, Kosten sparen, Prozesse skalieren                                                                   | <b>WEB 4:</b><br>Distribution: E-Commerce-Lösungen, Plattformen & Partner: Auswahl, Strategien, Kommunikation und Vertriebskanäle<br><br><b>WEB 5:</b><br>Erfolgreiches Projektmanagement: Planung, Implementierung und erfolgreiche Anwendung |                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 5                                                     |                                                                                                   |                                                                                                                                                                  | <b>WEB 6:</b><br>MICE-Guys Meeting: digital Dinner                                                                                                                                                                                             |                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 6                                                     | <b>WC 1:</b><br>Leadership Essentials im Convention Sales: Rollen, Verantwortung & Führungsstärke |                                                                                                                                                                  | <b>WEB 7:</b><br>Führungswerkzeuge für Senior MICE Manager:innen: Teams steuern, entwickeln & motivieren                                                                                                                                       |                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

**PRÜFUNGSLEISTUNG:** Abschlussarbeit