

SENIOR MICE MANAGEMENT (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

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

Inside the MICE Market:

Märkte, Kanäle & Partner verstehen

Marktentwicklung, Trends und Markteinflüsse - national und international, Anbieter und Kunden im MICE-Bereich

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

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

DIGITALE TOOLS IM MICE-BEREICH

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

Digitale Lösungen im MICE-Management, Automatisierung von Abläufen und Prozessen

Praxisworkshop: Digitale Tools im Veranstaltungsmanagement

Im Fokus: Ausprobieren, reflektieren, anwenden

MICE-Toolkit: smarte Tools für erfolgreiches Angebotsmanagement

digitale Tools, um erfolgreich, schnell und kreativ zu arbeiten

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

Angebotsstruktur strategisch aufbauen, Preisgestaltung und Wertargumentation entwickeln, Angebote zielgruppengerecht präsentieren.

Strategische Zielgruppenarbeit: Personas & Kundencluster

Kunden verstehen, Märkte gestalten: Personas und strategische Kundencluster

Future MICE: Trends, Märkte & nachhaltige Erfolgsmodelle

Trends, Entwicklungen, gesetzliche Vorgaben im Convention Sales

KENNZAHLEN, KPI & PERFORMANCEMESSUNG

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

Tools und Strukturen zur Überprüfung der betrieblichen Performance

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.

AKTIVES MICE-MANAGEMENT

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

Ansprüche an Software definieren, Softwareauswahl effizient steuern und souverän kommunizieren

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

Möglichkeiten der Automatisierung, Taktiken und Wege

Erfolgreiches Projektmanagement: Planung, Implementierung und erfolgreiche Anwendung

Projektziele klar definieren und priorisieren, Projektstruktur und Meilensteine entwickeln, Ressourcen- und Zeitmanagement effizient gestalten

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

Revenue Modelle für den Tagungsbereich anwenden, KPIs und Pricingstrategien kennenlernen

MICE-Guys Meeting: digital Dinner

Moderiertes digitales Dinner zum informellen Austausch

TEAMFÜHRUNG & -ENTWICKLUNG

Leadership Essentials im Convention Sales: Rollen, Verantwortung & Führungsstärke

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

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 WEB 2: Who does what? Aufgaben, Rollen & Verantwortungen im Convention Sales		DS 1: Die Basics: Veranstaltungsziele, Zielgruppen & Veranstaltungsformate 1 Tag
2			OV 1: Green is the new smart: Nachhaltigkeit im Convention Sales			DS 2: Convention-Angebote mit Wow-Effekt: Inhalt, Design & Struktur 1 Tag
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 1 Tag
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 1 Tag
5			OV 3: Erfolgsfaktor Angebotsportfolio: So entwickelst Du ein starkes Konzept	WEB 4: Mindpool – Von der Theorie zur Praxis: Ideen, Learnings & Aha-Momente zum Abschluss		DS 5: Von der Idee zur Strategie: Erfolgreiche Angebote im MICE-Markt entwickeln 1 Tag
PRÜFUNGSLEISTUNG: Abschlussarbeit						
6			OV 4: Strategische Zielgruppenarbeit: Personas & Kundencluster OV 5: ESG für MICE-Profis: Von der Theorie zur erfolgreichen Umsetzung	WEB 5: Future MICE: Trends, Märkte & nachhaltige Erfolgsmodelle WEB 6: MICE-Guys Meeting: digitaler Lunch		DS 6: Deep Dive: KPIs, Tools & Strategien: Nachhaltige Steuerung im MICE-Bereich 1 Tag
7			OV 6: Wirtschaftlichkeit & Controlling im Convention Sales: Analysieren. Steuern. Gewinnen			DS 7: Deep Dive II: Revenue Management im MICE: Strategien & Pricing-Modelle für Tagungserfolg 1 Tag
8			OV 7: Automatisierung im Fokus: Effizient starten, Kosten sparen, Prozesse skalieren	WEB 7: Distribution: E-Commerce-Lösungen, Plattformen & Partner: Auswahl, Strategien, Kommunikation und Vertriebskanäle WEB 8: Erfolgreiches Projektmanagement: Planung, Implementierung und erfolgreiche Anwendung		
9				WEB 9: MICE-Guys Meeting: digital Dinner		
10		WC 3: Leadership Essentials im Convention Sales: Rollen, Verantwortung & Führungsstärke		WEB 10: Führungswerkzeuge für Senior MICE Manager:innen: Teams steuern, entwickeln & motivieren		

PRÜFUNGSLEISTUNG: Abschlussarbeit