

Webinare

Das sagen die Teilnehmer:



„Das Webinar BLW für Travel Manager I und II hat mir sehr weiter geholfen, da ich zusätzliche Werkzeuge und Herangehensweisen für meine tägliche Arbeit erhalten habe, die ich direkt in meinen nächsten Aufgaben umsetzen kann. Einige Zusammenhänge sind mir nun viel klarer. Der Referent brachte auch zahlreiche Praxisbeispiele, um komplexe Themen anschaulicher zu vermitteln.“

Die Weiterbildung als Webinar war für dieses Thema aus meiner Sicht sehr stimmig.“

Kerstin Klee, Travel Management

Webasto AG

Sie wollen Zeit und Kosten sparen und sich dennoch zu aktuellen Themen rund um das Business Travel Management weiterbilden?

Dann nutzen Sie das neue Angebot der VDR-Akademie und besuchen Sie ein Webinar!

Airline Pricing und Preisverhandlungen für Travel Manager: Verstehen, Strategien entwickeln, erfolgreicher verhandeln!

Webinar @

Das Webinar gliedert sich in drei Module

Modul 1: 16.10.2012
Modul 2: 24.10.2012
Modul 3: 30.10.2012

Seminarort

Das Seminar findet als Webinar statt.

Seminardauer

2-stündiges Webinar
Jeweils 10.00–12.00 Uhr

Dozent

Michael Schneider

Technische Voraussetzungen

Internetanschluss und Head Set
Webcam (optional)

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.
EUR 290,-
EUR 240,- (VDR-Mitglieder)

Dieses Webinar wird in Zusammenarbeit mit unserem Weiterbildungspartner Fachhochschule Worms durchgeführt.



SEMINARZIELE

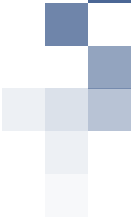
Sie werden umfassend in das Thema Airline Pricing und Revenue Management eingeführt. Hierzu zählen die strategischen Grundlagen ebenso wie taktische Instrumente und elektronische Tools. Sie erhalten einen Überblick über Entwicklung und Einsatz der preispolitischen Überlegungen bei Airlines. Wir machen Sie mit einer Übersicht von Preisverhandlungsstrategien und taktischen Verhandlungstricks vertraut – speziell zugeschnitten auf Preis-Verhandlungen mit Airlines. Tipps und allgemeine Informationen runden das Webinar ab.

SEMINARINHALTE

- Grundlagen Preispolitik
- Determinanten der Preisbildung
- Strategische Bedeutung der Preisbildung
- Marktsegmentierung und Preisdifferenzierung
- Preispolitik und deren Elemente bei Fluggesellschaften
- Technische Steuerung von Preisen durch Yield- & Revenue-Management
- Erlöswirkung von Revenue Management
- Discount Seat Allocation
- Welche Verhandlungssituationen gibt es?
- Welche Elemente bestimmen die Balance of Power in Verhandlungen?
- Wie kann ich die Balance of Power für mein Unternehmen beeinflussen?
- Wie müssen sich Travel Manager auf Verhandlungen vorbereiten?
- Welche Verhandlungsstrategien und -taktiken bieten sich für welche Situation an?
- Welche Verhandlungselemente können Travel Manager in die Waagschale werfen?

IHR NUTZEN

Sie verstehen und erkennen die Preisstruktur der Airlines und werden in die Lage versetzt, dieses Wissen in Ihrer täglichen Arbeit zu integrieren und zu nutzen.



Anmeldung

Mit dem [Anmeldeformular](#) oder im Internet unter www.vdr-akademie.de

Das Seminar wird empfohlen für Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

A **B** **C** [zur Erläuterung](#)

ZIELGRUPPE

- AbsolventInnen des Fachstudiengangs zum CTM-Certified Travel Manager™
- Travel Manager
- MitarbeiterInnen im Travel Management
- AssistentInnen und SekretärInnen mit Tätigkeiten im Bereich Geschäftsreisen
- MitarbeiterInnen aus den Bereichen Finanzen, Personal und Einkauf

IHRE ONLINE-VORTEILE

- Zeitersparnis, da Reisezeiten entfallen
- Durch die kurzen Module verlieren Sie weniger Arbeitszeit im Büro
- Fragen werden direkt und live beantwortet
- Vergünstigter Online-Preis
- Stärkung der technischen und sozialen Kompetenzen und Bereicherung des persönlichen Profils

BWL für Travel Manager I

Webinar @

Das Webinar gliedert sich in drei Module

Modul 1: 05.03.2012 (10.00–12.00 Uhr)
Modul 2: 19.03.2012 (15.00–17.00 Uhr)
Modul 3: 20.03.2012 (10.00–12.00 Uhr)

Seminarort

Das Seminar findet als Webinar statt.

Seminardauer

2-stündiges Webinar

Dozent

[Dr. Andreas Wilbers](#)

Technische Voraussetzungen

Internetanschluss und Head Set
Webcam (optional)

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.
EUR 290,-
EUR 240,- (VDR-Mitglieder)

Dieses Webinar wird in Zusammenarbeit mit unserem Weiterbildungspartner Fachhochschule Worms durchgeführt.



SEMINARZIELE

Das Unternehmensmanagement definiert Unternehmensziele, die die einzelnen Bereiche in operative Maßnahmen umsetzen müssen. Dem entsprechend kann auch das Travel Management nicht als freischaffender Künstler agieren, sondern muss seinen Beitrag zum Erreichen der Unternehmensziele beitragen. In diesem Zusammenhang muss sich das Travel Management immer häufiger mit umfangreichen und komplexen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen auseinandersetzen. Die Themen strategisches Management, strategische Beschaffung, Marketing, Investitionsrechnung, Personalwesen, Aufbau- und Ablauforganisation aber auch Unternehmenskultur, Führungsstil sowie Wissensmanagement und Ökologiemanagement finden Eingang in das Business Travel Management.

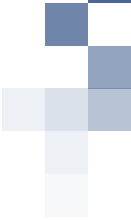
In dem zweigeteilten Kurs werden Sie mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen und entsprechenden Methoden zum operativen Einsatz im Travel Management vertraut gemacht. Beispiele aus dem Business Travel Management stellen den Bezug zur Praxis her.

SEMINARINHALTE

- Strategisches Management (u.a. ressourcen- vs. marktorientierter Ansatz)
- Marketing (u.a. Produkt-, Distributions-, Preis-, Kommunikationspolitik)
- Investitionsrechnung (u.a. Rentabilitäts- und Amortisationsrechnung)
- Personalwesen (u.a. Personalentwicklung)

IHR NUTZEN

Kompaktes BWL-Wissen zielgerichtet für Travel Manager.



Anmeldung

Mit dem [Anmeldeformular](#) oder im Internet unter www.vdr-akademie.de

Das Seminar wird empfohlen für Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

A C [zur Erläuterung](#)

ZIELGRUPPE

- AbsolventInnen des Fachstudiengangs zum CTM-Certified Travel Manager™
- Travel Manager und MitarbeiterInnen aus dem Travel Management
- Führungskräfte von Reisemittlern und Leistungsträgern
- MitarbeiterInnen und Nachwuchskräfte im Rahmen von Personalentwicklungsprogrammen bei Unternehmen, Reisemittlern und Leistungsträgern

IHRE ONLINE-VORTEILE

- Zeitersparnis, da Reisezeiten entfallen
- Durch die kurzen Module verlieren Sie weniger Arbeitszeit im Büro
- Fragen werden direkt und live beantwortet
- Vergünstigter Online-Preis
- Stärkung der technischen und sozialen Kompetenzen und Bereicherung des persönlichen Profils

BWL für Travel Manager II

Webinar @

Das Webinar gliedert sich in drei Module

Modul 1: 11.06.2012

Modul 2: 18.06.2012

Modul 3: 25.06.2012

Seminarort

Das Seminar findet als Webinar statt.

Seminardauer

2-stündiges Webinar

Jeweils 10.00–12.00 Uhr

Dozent

[Dr. Andreas Wilbers](#)

Technische Voraussetzungen

Internetanschluss und Head Set

Webcam (optional)

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.

EUR 290,-

EUR 240,- (VDR-Mitglieder)

Dieses Webinar wird in Zusammenarbeit mit unserem Weiterbildungspartner Fachhochschule Worms durchgeführt.



SEMINARZIELE

Das Unternehmensmanagement definiert Unternehmensziele, die die einzelnen Bereiche in operative Maßnahmen umsetzen müssen. Dementsprechend kann auch das Travel Management nicht als freischaffender Künstler agieren, sondern muss seinen Beitrag zum Erreichen der Unternehmensziele beitragen. In diesem Zusammenhang muss sich das Travel Management immer häufiger mit umfangreichen und komplexen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen auseinandersetzen. Die Themen strategisches Management, strategische Beschaffung, Marketing, Investitionsrechnung, Personalwesen, Aufbau- und Ablauforganisation aber auch Unternehmenskultur, Führungsstil sowie Wissensmanagement und Ökologie management finden Eingang in das Business Travel Management.

In dem zweigeteilten Kurs werden Sie mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen und entsprechenden Methoden zum operativen Einsatz im Travel Management vertraut gemacht. Beispiele aus dem Business Travel Management stellen den Bezug zur Praxis her.

SEMINARINHALTE

- Strategische Beschaffung (u.a. marketingpolitische Instrumente aus Beschaffungssicht)
- Aufbau- und Ablauforganisation (u.a. Stellenbildung, Prozessoptimierung)
- Unternehmenskultur und Führungsstil (u.a. im Rahmen eines internationalen Managements)
- Ökologiemanagement (u.a. Öko-Controlling)

IHR NUTZEN

Kompaktes BWL-Wissen zielgerichtet für Travel Manager.



Anmeldung

Mit dem [Anmeldeformular](#) oder im Internet unter www.vdr-akademie.de

Das Seminar wird empfohlen für Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

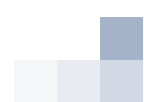
A C [zur Erläuterung](#)

ZIELGRUPPE

- AbsolventInnen des Fachstudiengangs zum CTM-Certified Travel Manager™
- Travel Manager und MitarbeiterInnen aus dem Travel Management
- Führungskräfte von Reisemittlern und Leistungsträgern
- MitarbeiterInnen und Nachwuchskräfte im Rahmen von Personalentwicklungsprogrammen bei Unternehmen, Reisemittlern und Leistungsträgern

IHRE ONLINE-VORTEILE

- Zeitersparnis, da Reisezeiten entfallen
- Durch die kurzen Module verlieren Sie weniger Arbeitszeit im Büro
- Fragen werden direkt und live beantwortet
- Vergünstigter Online-Preis
- Stärkung der technischen und sozialen Kompetenzen und Bereicherung des persönlichen Profils



Effiziente Planung von Geschäftsreisen

Webinar @

Das Webinar gliedert sich in drei Module

Modul 1: 03.09.2012

Modul 2: 05.09.2012

Modul 3: 12.09.2012

Seminarort

Das Seminar findet als Webinar statt.

Seminardauer

2-stündiges Webinar

Jeweils 10.00–12.00 Uhr

Dozent

[Dr. Andreas Wilbers](#)

Technische Voraussetzungen

Internetanschluss und Head Set

Webcam (optional)

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.

EUR 290,-

EUR 240,- (VDR-Mitglieder)

Dieses Webinar wird in Zusammenarbeit mit unserem Weiterbildungspartner Fachhochschule Worms durchgeführt.



SEMINARZIELE

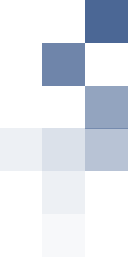
Sie erhalten eine umfassende Einführung in das Thema Geschäftsreise sowie eine detaillierte Vorstellung davon, wie die vielfältigen Informations- und Buchungsangebote zu nutzen sind. Sie sollen nach dem Seminar in der Lage sein, Einsparpotenziale bei der Buchung von Geschäftsreisen zu erkennen und effizient im Unternehmen umzusetzen.

SEMINARINHALTE

- Planung von Geschäftsreisen in kleinen und mittleren Unternehmen
- Entscheidungshilfen zur Planung von Geschäftsreisen
- Überblick über den Geschäftsreiseprozess und seine Elemente
- Zusammenarbeit mit Leistungsanbietern wie Reisebüros, Hotels, Kreditkartenunternehmen, Fluggesellschaften
- Geschäftsreisen über das Internet buchen: Vor- und Nachteile
- Flüge günstig buchen, Auswahl von Firmenförderprogrammen
- Vor- und Nachteile des „Meilensammelns“
- Bedeutung von Reiserichtlinien
- Reisekostencontrolling

IHR NUTZEN

Sie erhalten viele aktuelle Praxistipps und Live-Vorfürungen im Internet zur Optimierung der Geschäftsreiseplanung und lernen die vielfältigen Einsparpotenziale für Ihr Unternehmen kennen.



Anmeldung

Mit dem [Anmeldeformular](#) oder im Internet unter www.vdr-akademie.de

Das Seminar wird empfohlen für Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

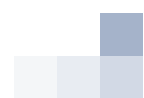
B C [zur Erläuterung](#)

ZIELGRUPPE

- Travel Manager
- MitarbeiterInnen im Travel Management
- AssistentInnen und SekretärInnen mit Tätigkeiten im Bereich Geschäftsreisen
- MitarbeiterInnen aus den Bereichen Finanzen, Personal und Einkauf

IHRE ONLINE-VORTEILE

- Zeitersparnis, da Reisezeiten entfallen
- Durch die kurzen Module verlieren Sie weniger Arbeitszeit im Büro
- Fragen werden direkt und live beantwortet
- Vergünstigter Online-Preis
- Stärkung der technischen und sozialen Kompetenzen und Bereicherung des persönlichen Profils





NEU

Webinar

Einführung in das Business Travel Management für Sales und Key Account Manager

Webinar @

Das Webinar gliedert sich in zwei Module

Modul 1: 13.02.2012

Modul 2: 14.02.2012

Seminarort

Das Seminar findet als Webinar statt.

Seminardauer

4-stündiges Webinar

Jeweils 9.00–13.00 Uhr

Dozent

Dr. Andreas Wilbers

Technische Voraussetzungen

Internetanschluss und Head Set

Webcam (optional)

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.

EUR 290,-

EUR 240,- (VDR-Mitglieder)

Dieses Webinar wird in Zusammenarbeit mit unserem Weiterbildungspartner Fachhochschule Worms durchgeführt.



SEMINARZIELE

Sie erhalten eine kurze Einführung in alle Bereiche des Business Travel Managements. Ziel ist es, Ihnen als Vertriebsmitarbeiter einen Überblick über die tägliche Arbeit und Probleme Ihrer Kunden zu vermitteln. So wissen Sie bei den nächsten Verkaufsgesprächen, was der Kunde benötigt.

SEMINARINHALTE

Travel Management als Managementfunktion im Unternehmen

- Aufgaben des Travel Managers
- Rentabilität des Travel Managements
- Kommunikation mit Entscheidern und Bedarfsträgern im Unternehmen
- Strategisches Management

Zusammenarbeit mit Leistungsträgern

- Marktübersicht über die verschiedenen Leistungsträger
- Vertragswesen
- Vergütungssysteme für Reisebüros
- Interne/externe Daten aus dem Management-Informationssystem (MIS)
- Ausschreibungen
- Konditionen

Einkaufsstrategie

- Einkaufsziele definieren
- Bedarfsanalyse
- Vorausschauende Bedarfsplanung
- Ratenstrukturen der wichtigsten Leistungsanbieter

„Day-to-day-Business“ – Organisation der Arbeits- und Buchungsformen

- Einsatz von Internet, Intranet und Online Booking Engines (OBE)
- Reiserichtlinien
- Prozessoptimierung



Anmeldung

Mit dem [Anmeldeformular](#) oder im Internet unter www.vdr-akademie.de

Das Seminar wird empfohlen für Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

G [zur Erläuterung](#)

IHR NUTZEN

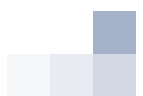
Kompakte Vermittlung der Grundlagen des Business Travel Managements für Dienstleister.

ZIELGRUPPE

- Verantwortliche MitarbeiterInnen von Leistungsträgern und Leistungsanbietern
- MitarbeiterInnen und Führungskräfte aus Firmenreisediensten und Firmenreisebüros
- Travel Manager/Key Account Manager

IHRE ONLINE-VORTEILE

- Zeitersparnis, da Reisezeiten entfallen
- Durch die kurzen Module verlieren Sie weniger Arbeitszeit im Büro
- Fragen werden direkt und live beantwortet
- Vergünstigter Online-Preis
- Stärkung der technischen und sozialen Kompetenzen und Bereicherung des persönlichen Profils





NEU

Webinar

Webinar-Reihe: Kundenbindung und Kundengewinnung in potenziellen Quellmärkten und Vertriebskanälen

Webinar @

Das Webinar gliedert sich in drei Module

Modul 1: 07.08.2012

Modul 2: 09.08.2012

Modul 3: 16.08.2012

Seminarort

Das Seminar findet als Webinar statt.

Seminardauer

2-stündiges Webinar

Jeweils 10.00–12.00 Uhr

Dozent

[Daniel Krisch](#)

[Friederike Schwarz](#)

Technische Voraussetzungen

Internetanschluss und Head Set

Webcam (optional)

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.

EUR 290,-

EUR 240,- (VDR-Mitglieder)

SEMINARZIELE

Im Vordergrund der dreiteiligen Webinar-Reihe stehen die Optimierung und Definition von Hotelwebseiten KPIs (Key Performance Indicators) in Bezug auf Nutzerfreundlichkeit, Umsatzoptimierung und Kundenbindung. Kommunikationsstrategien für soziale Netzwerke und Reputation Management werden diskutiert. Zur Gewinnung neuer Gäste und Steigerung der eigenen Markenbekanntheit werden Wege aufgezeigt, Online Reisebüros strategisch für den eigenen nationalen und internationalen Vertrieb zu nutzen. Sie können bestehendes Wissen vertiefen, aber auch Neueinsteiger werden problemlos mit den Themen zurecht kommen.

Die aus der Webinar-Reihe gewonnenen Erkenntnisse tragen dazu bei, effektive Kundenbindungsstrategien weiterzuentwickeln und Umsatzpotenziale zu optimieren. Während der jeweils 2-stündigen Webinare stehen – neben den Trainingsthemen – repräsentative Praxisbeispiele, Handlungsempfehlungen sowie Fragen und der Erfahrungsaustausch im Vordergrund.

Alle drei Webinare bilden in sich abgeschlossene Einheiten, die nicht aufeinander aufbauen, aber in Kombination miteinander den bestmöglichen Nutzen durch umfassende Wissensvermittlung darstellen.

SEMINARINHALTE

Webinar 1 – „Die eigene Webseite als Kundenbindungstool“

- Kunden-optimierte Darstellung von Produkten, Services und Preisen auf der Webseite und in der Buchungsmaschine
- Best Practices und Anforderungen für Internetbuchungsmaschinen – Buchungsprozess, Funktionalitäten, Umsatzpotenziale, Zusatzverkäufe
- Mobile Endgeräte als neue Vertriebschance



Anmeldung

Mit dem [Anmeldeformular](#) oder im Internet unter www.vdr-akademie.de

Das Seminar wird empfohlen für Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

G [zur Erläuterung](#)

Webinar 2 – „Umsatzpotenziale durch Online Reisebüros optimal nutzen“

- Erschließung neuer Quellmärkte und Zielgruppen durch die richtigen Vertriebspartner
- Geschäftsmodelle von Online Reisebüros und Möglichkeiten zur Produktoptimierung
- Channel Management vs. Direct Connect

Webinar 3 – „Kundengewinnung über neue Medien“

- Neue Medien zur Steigerung der eigenen Markenbekanntheit effektiv nutzen
- Unternehmenskommunikation über soziale Netzwerke und Reputation Management
- Loyalitätsprogramme – nachhaltige Strategien für Individualhotels und Hotelketten

IHR NUTZEN

- Intensive Wissensvermittlung zum komplexen Thema Kundengewinnung über neue Vertriebskanäle innerhalb weniger Stunden
- Optimierungspotenzial der eigenen Webseite erkennen
- Strategieentwicklung mit Hilfe von bewährten Praxisbeispielen
- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit
- Besseres Verständnis für CRM und eingesetzter Technologie

ZIELGRUPPE

- Hotel Management/ Hotel Direktoren
- Hotel Marketing MitarbeiterInnen
- Hotel Reservierungs- und VerkaufsmitarbeiterInnen
- Hotel Revenue-Manager
- Andere Interessierte

IHRE ONLINE-VORTEILE

- Zeitersparnis, da Reisezeiten entfallen
- Durch die kurzen Module verlieren Sie weniger Arbeitszeit im Büro
- Fragen werden direkt und live beantwortet
- Vergünstigter Online-Preis
- Stärkung der technischen und sozialen Kompetenzen und Bereicherung des persönlichen Profils

