

Zusammenarbeit mit Dienstleistern

Wie können Sie am effizientesten mit Leistungsanbietern wie Airlines, Hotels und Reisebüros zusammenarbeiten?

Holen Sie sich das Knowhow bei der VDR-Akademie!



Dieses Seminar bieten wir Ihnen auch als Webinar an. Weitere Informationen dazu finden Sie [hier](#).

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

Fachseminar

Termin

26.04.2012

Seminarort

VDR-Akademie
c/o VDR Service GmbH
Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt

Seminardauer

1-tägiges Fachseminar
Beginn: 09.30 Uhr
Ende: 17.30 Uhr

Dozent

[Michael Schneider](#)

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.
EUR 550,-
EUR 500,- (VDR-Mitglieder)

Eingeschlossene Leistungen:

- » Seminargetränke
- » Kaffeepausen
- » Mittagessen
- » Seminardokumentation
- » Arbeitsmaterial
- » Akademie-Sekretariat

Anmeldung

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

Anreise-Special **BAHN**

Gut für die Umwelt. Bequem für Sie:
Mit der Bahn ab 69,- Euro zu Ihrem Seminar der VDR-Akademie.

Das Seminar wird empfohlen für Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

A B C zur Erläuterung

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 Seminar 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.

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



NEU

Zusammenarbeit mit Dienstleistern

Einkauf und Verkauf von Hotelleistungen – Win-Win-Situation bei Hotelverhandlungen

Praxis-Workshop

Termin

14.03.2012 (VDR)

20.09.2012 (IFH®)

Seminarort

VDR-Akademie
c/o VDR Service GmbH
Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt

IFH® GmbH

Main Airport Center
Unterschweinstiege 2-14
60549 Frankfurt

Seminardauer

1-tägiger Praxis-Workshop

Beginn: 09.30 Uhr

Ende: 17.30 Uhr

Dozenten

Thomas Ansorge

Dirk Bäcker

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.

EUR 550,-

EUR 500,- (VDR-Mitglieder)

Eingeschlossene Leistungen:

- » Seminargetränke
- » Kaffeepausen
- » Mittagessen
- » Seminardokumentation
- » Arbeitsmaterial
- » Akademie-Sekretariat

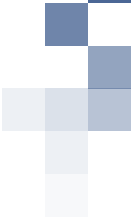
SEMINARZIELE

Sie lernen die Grundlagen des Hotel-Einkaufs und Hotel-Verkaufs kennen. Darüber hinaus sollen Einkauf und Verkauf jeweils die Anforderungen des anderen verstehen und wertschätzen lernen. Es werden unterschiedliche Verhandlungstechniken und Einstellungen besprochen und an Beispielen aus der Praxis deren Konsequenzen erarbeitet.

Des Weiteren werden Videoaufzeichnungen „wie im echten Leben“ jeweils durch Repräsentanten des Einkaufs und Verkaufs durchgespielt und besprochen.

SEMINARINHALTE

- „Die andere Seite des Schreibtischs“: Wer sitzt im Travel Management?
- Anforderungen des Travel Managements an den Verkäufer vs. Erwartung Verkauf an den Einkauf
- Grundlagen von Verkaufsgesprächen und „Benimm-Regeln“ aus beiden Sichten
- Vertragsmodelle und deren Akzeptanz in der Touristik (Vertragsmodelle Hotellerie vs. Einkauf)
- Verhandlungstechniken- und Verhandlungseinstellung (Win-Win oder all for me)
- Die Struktur des Verkaufs-Gesprächs in seinen Phasen
- Rollenspiel zur Vertiefung und Veranschaulichung mit anschließender Diskussion
- Möglichkeiten zur tieferen Geschäftsbeziehung unter Berücksichtigung der Compliance
- Kundenbindung = Lieferantenbindung, Grundlagen der Geschäftsbeziehungen
- Überzeugen durch verbale und nonverbale Kommunikation. „Sog kreieren statt Druck erhöhen“
- Rollenspiel zum Verkaufsgespräch



Anmeldung

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

Anreise-Special BAHN

Gut für die Umwelt. Bequem für Sie. Mit der Bahn ab 69,- Euro zu Ihrem Seminar der VDR-Akademie.

Das Seminar wird empfohlen für Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

 [zur Erläuterung](#)

Dieser Praxis-Workshop wird in Zusammenarbeit mit unserem Weiterbildungspartner IFH® Institute For Hospitality Management durchgeführt.



Institute For Hospitality
MANAGEMENT

IHR NUTZEN

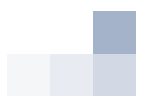
Sie werden die jeweils andere Seite besser verstehen und somit bei Verhandlungen für ein faires Miteinander sorgen.

ZIELGRUPPE

- AbsolventInnen des Fachstudiengangs zum CTM-Certified Travel Manager™
- Travel Manager
- MitarbeiterInnen im Travel Management
- Einkäufer und Verkäufer unterschiedlicher Branchen

Empfehlung:

- Teilnehmer mit jeweils mindestens einem Jahr Praxiserfahrung
- Besuch des Fachseminars „Hoteleinkauf leicht gemacht“ (VDR)
- Besuch des Seminars „Professioneller Einstieg in den Hotelverkauf“ (IFH®)



CTM Stufe 2

Einkauf von Reiseleistungen im Travel Management

Fachstudiengang

Termine

16.–18.01.2012

17.–19.09.2012

Seminarort

VDR-Akademie
c/o VDR Service GmbH
Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt

Seminardauer

3-tägiger Kurs
Beginn: 11.00 Uhr
Ende: 15.30 Uhr

Dozent

Dr. Andreas Wilbers

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.
EUR 1.420,-
EUR 1.270,- (VDR-Mitglieder)

Eingeschlossene Leistungen

- » Seminargetränke
- » Kaffeepausen
- » Mittagessen
- » Seminardokumentation
- » Arbeitsmaterial
- » Akademie-Sekretariat

SEMINARZIELE

Sie lernen die betriebswirtschaftlichen Grundlagen des Einkaufs kennen. Darauf aufbauend werden die wichtigsten Methoden und Instrumente anhand von Beispielen aus dem Travel Management vorgestellt. Sie wenden in praktischen Übungen das Erlernte an und entwickeln Unterlagen und Auswertungssysteme für Ausschreibungen und weitere Einkaufsmethoden im Travel Management. Sie beherrschen die Methoden und Instrumente des Einkaufs von Dienstleistungen im Travel Management und können diese gezielt anwenden.

SEMINARINHALTE

- Einkaufsziele
- Bedarfsanalyse
- Marktanalyse und -auswahl (z.B. nationaler vs. globaler Einkauf)
- Lieferantenanalyse und -auswahl
- Einkaufspolitische Instrumente (Produkt-, Service-, Bezugs-, Preis- und Kommunikationspolitik)
- Verhandlungsprozess
- Praktische Übungen: z.B. Reisebüroausschreibung, Einkauf von Dienstleistungen in den Segmenten: Flug, Bahn, Hotel, Mietwagen, Kreditkarte

ZIELGRUPPE

- AbsolventInnen des Grundkurses CTM Stufe 1
- Travel Manager
- MitarbeiterInnen im Travel Management
- AssistentInnen und SekretärInnen mit Tätigkeit im Bereich Geschäftsreise
- MitarbeiterInnen aus den Bereichen Finanzen, Personal und Einkauf



Anmeldung

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

Anreise-Special BAHN

Gut für die Umwelt. Bequem für Sie:
Mit der Bahn ab 69,- Euro zu Ihrem Seminar der VDR-Akademie.

- MitarbeiterInnen und Führungskräfte aus Firmenreisediensten und Firmenreisebüros
- Verantwortliche MitarbeiterInnen von Leistungsträgern und Leistungsanbietern

Übernachtung

Im benachbartem Holiday Inn steht Ihnen (bis 2 Wochen vor Seminarbeginn) ein begrenztes Zimmerkontingent zu einem ermäßigten Preis inkl. Frühstück zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „VDR-Seminar“ vor.

Kontakt

reservation.hi-frankfurt-cc@qgdhotels.de
Tel. +49 69 6 80 20

Zertifikatsprüfung

Zu diesem Kurs kann eine Zertifikatsprüfung in Kooperation mit unserem Weiterbildungspartner Fachhochschule Worms abgelegt werden.

Das Seminar wird empfohlen für Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

A B C D [zur Erläuterung](#)

Einkauf von Veranstaltungen

Fachseminar

Termine

15.03.2012

Seminarort

VDR-Akademie
c/o VDR Service GmbH
Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt

Seminardauer

1-tägiges Fachseminar
Beginn: 09.30 Uhr
Ende: 17.30 Uhr

Dozent

[Rüdiger Krenz](#)

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.
EUR 550,-
EUR 500,- (VDR-Mitglieder)

Eingeschlossene Leistungen:

- » Seminargetränke
- » Kaffeepausen
- » Mittagessen
- » Seminardokumentation
- » Arbeitsmaterial
- » Akademie-Sekretariat

Anmeldung

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

Anreise-Special BAHN

Gut für die Umwelt. Bequem für Sie:
Mit der Bahn ab 69,- Euro zu Ihrem Seminar der VDR-Akademie.

Das Seminar wird empfohlen für Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

A B E [zur Erläuterung](#)

SEMINARZIELE

Qualitativ hochwertig und günstig einkaufen – Wie das bei Veranstaltungen geht, zeigen wir Ihnen in diesem Seminar. Schwerpunkt sind die praktischen Übungen nach theoretischer Einführung. Wie lassen sich Kosten vermeiden? Auf was ist bei Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu achten? Wie pariert man auf die Argumentationen der Verkäufer? Wie führt man eine Verhandlung, um ein bestmögliches Ziel zu erreichen? Es geht aber auch um die verschiedenen Varianten und wesentlichen Elemente von Eventagenturverträgen, deren Vergütungsmodelle und die Verhandlung mit Agenturen.

SEMINARINHALTE

- Wie sind Verkäufer geschult – wie kann ich mich vorbereiten?
- Budgetplanung
- Einkauf von Leistungen
- Bewertung von Angeboten
- Deposit, Rücktritt, Kündigung, Stornierung
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Konkretisieren des Verhandlungsziels: kostengünstig und qualitativ hochwertig einkaufen
- Einkauf/Verhandeln von Hotel- und Agenturleistungen (Theorie und Praxisübungen)
- Sondersituationen bei Verhandlungen mit Agenturen oder Mittlern
- Erarbeiten einer Verhandlungsstrategie für konkrete Situationen
- Von der Strategie zur Gesprächstaktik

IHR NUTZEN

Sie können nach dem Seminarbesuch besser mit den Leistungsträgern Hotel und Agentur verhandeln, erkennen Einsparpotenziale in der Planung von Veranstaltungen, wissen, worauf Sie bei den AGB der Hotels achten müssen und erhalten Tipps für den Einkauf von Veranstaltungen.

ZIELGRUPPE

- AssistentInnen und SekretärInnen
- MitarbeiterInnen aus Event- und Veranstaltungsabteilungen
- MitarbeiterInnen im Travel Management
- MitarbeiterInnen aus den Bereichen Finanzen, Personal, Marketing und Einkauf
- Einkäufer von Events und Veranstaltungen

CTM Stufe 2 Erfolgreich Verhandeln

Fachstudiengang

Termin

27.–29.02.2012
22.–24.10.2012

Seminarort

VDR-Akademie
c/o VDR Service GmbH
Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt

Seminardauer

3-tägiger Kurs
Beginn: 11.00 Uhr
Ende: 15.30 Uhr

Dozent

Ferdinand Benz

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.
EUR 1.420,-
EUR 1.270,- (VDR-Mitglieder)

Eingeschlossene Leistungen

- » Seminargetränke
- » Kaffeepausen
- » Mittagessen
- » Seminardokumentation
- » Arbeitsmaterial
- » Akademie-Sekretariat

SEMINARZIELE

Sie werden eine Einkaufsstrategie so vorbereiten und führen, dass Sie Verhandlungsziele auch aus einer schwächeren Verhandlungsposition heraus erreichen können. Sie werden selbst entscheiden, welche Verhandlungsstrategie in der jeweiligen Situation für Sie vorteilhaft ist. Sie werden befähigt, Gesprächstaktiken anzuwenden, mit denen Sie Ihre Strategien umsetzen und Verhandlungsvorteile für sich sichern können. Sie werden manipulative Taktiken der Partner durchschauen und gezielt reagieren können.

SEMINARINHALTE

- Konkretisieren des Verhandlungsziels: kostengünstig und qualitativ hochwertig Einkaufen
- Erarbeiten einer Verhandlungsstrategie für eine konkrete Situation aus der Praxis der Travel Manager
- Von der Strategie zur Gesprächstaktik
- Einigung bei unterschiedlichen Verhandlungspositionen
- Festgefahrene Verhandlungspositionen wieder in Gang bringen
- Schutz vor Überraschungen durch manipulative Taktiken des Partners
- Wann ist eine Win-Win-Strategie sinnvoll und möglich?
- Signale der Körpersprache

ZIELGRUPPE

- AbsolventInnen des Grundkurses CTM Stufe 1
- Travel Manager
- MitarbeiterInnen im Travel Management
- AssistentInnen und SekretärInnen mit Tätigkeit im Bereich Geschäftsreise
- MitarbeiterInnen aus den Bereichen Finanzen, Personal und Einkauf



Anmeldung

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

Anreise-Special BAHN

Gut für die Umwelt. Bequem für Sie:
Mit der Bahn ab 69,- Euro zu Ihrem Seminar der VDR-Akademie.

- MitarbeiterInnen und Führungskräfte aus Firmenreisediensten und Firmenreisebüros
- Verantwortliche MitarbeiterInnen von Leistungsträgern und Leistungsanbietern

Übernachtung

Im benachbartem Holiday Inn steht Ihnen (bis 2 Wochen vor Seminarbeginn) ein begrenztes Zimmerkontingent zu einem ermäßigten Preis inkl. Frühstück zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „VDR-Seminar“ vor.

Kontakt

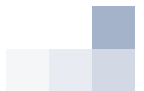
reservation.hi-frankfurt-cc@qgdhotels.de
Tel. +49 69 6 80 20

Zertifikatsprüfung

Zu diesem Kurs kann eine Zertifikatsprüfung in Kooperation mit unserem Weiterbildungspartner Fachhochschule Worms abgelegt werden.

Das Seminar wird empfohlen für Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

A **B** **C** **D** [zur Erläuterung](#)



Hoteleinkauf leicht gemacht

Fachseminar

Termine

13.09.2012

Seminarort

VDR-Akademie
c/o VDR Service GmbH
Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt

Seminardauer

1-tägiges Fachseminar
Beginn: 09.30 Uhr
Ende: 17.30 Uhr

Dozent

Thomas Ansoerge

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.
EUR 550,-
EUR 500,- (VDR-Mitglieder)

Eingeschlossene Leistungen

- » Seminargetränke
- » Kaffeepausen
- » Mittagessen
- » Seminardokumentation
- » Arbeitsmaterial
- » Akademie-Sekretariat

Anmeldung

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

Anreise-Special

Gut für die Umwelt. Bequem für Sie:
Mit der Bahn ab 69,- Euro zu Ihrem Seminar der VDR-Akademie.

Das Seminar wird empfohlen für
Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

A B C E [zur Erläuterung](#)

SEMINARZIELE

Ihnen wird das Thema „Hoteleinkauf“ in all seinen Facetten näher gebracht, insbesondere die Besonderheiten und Unterschiede beim Einkauf von Hotels für das Gruppen- und Individualgeschäft.

Nach dem Seminar werden Sie in der Lage sein, einen effizienten und kostengünstigen Einkauf Ihres Hotelbedarfs vorzunehmen.

SEMINARINHALTE

- Übersicht über den Hotelmarkt in Deutschland
- Wie kommt der Preis für ein Hotelzimmer zu Stande?
- Fachbegriffe im Zusammenhang mit dem Hoteleinkauf
- Die Bedarfsanalyse – Wieviel Hotel darf's denn sein?
- Die Angebotsphase
- Der Hotelvertrag: Teil des Pricing
- Besonderheiten im Gruppengeschäft
- Implementierung des Vertrages
- Steuerung des Volumens
- Welche Distributionswege gibt es und sind diese für mein Unternehmen sinnvoll?
- Die Hotelstatistik: Welche Daten stehen zur Verfügung und sind sinnvoll?

IHR NUTZEN

Sie werden in die Lage versetzt, die Planung, Steuerung und den Einkauf von Hoteldienstleistungen für Ihr Unternehmen optimiert zu steuern.

ZIELGRUPPE

- MitarbeiterInnen im Travel Management
- AssistentInnen und SekretärInnen mit Tätigkeiten im Bereich Geschäftsreisen
- Hoteleinkäufer



NEU

Zusammenarbeit mit Dienstleistern

Kreditkarten im Unternehmen erfolgreich einführen

Von der Auswahl bis zur Implementierung

Fachseminar

Termin
04.05.2012

Seminarort

VDR-Akademie
c/o VDR Service GmbH
Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt

Seminardauer

1-tägiges Fachseminar
Beginn: 09.30 Uhr
Ende: 17.30 Uhr

Dozentin

[Andrea Zimmermann](#)

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.
EUR 550,-
EUR 500,- (VDR-Mitglieder)

Eingeschlossene Leistungen

- » Seminargetränke
- » Kaffeepausen
- » Mittagessen
- » Seminardokumentation
- » Arbeitsmaterial
- » Akademie-Sekretariat

SEMINARZIELE

Um Kostentransparenz zu schaffen und Arbeitsabläufe effizient zu gestalten gibt es viele Möglichkeiten im Rahmen des strategischen Mobilitäts- und Veranstaltungsmanagements. Ein wichtiges Werkzeug können dabei Kreditkartenlösungen aller Art sein. Je nach Ansatz unterstützen sie das Reporting, die Rechnungsverbuchung und die Überprüfung der Einhaltung von Reiserichtlinien. Im Veranstaltungsumfeld unterstützen sie Zahlungsprozesse und schaffen Transparenz. Ohne Kostentransparenz und -steuerung ist weder Einkauf noch jegliche Art von Management dauerhaft erfolgreich. Doch welche Kartenprodukte und -leistungen sind für welche Anforderungen passend und wie implementiert man solche Lösungen?

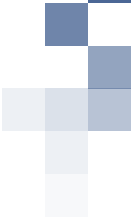
SEMINARINHALTE

Differenzierung der Leistungen der verschiedenen Kartenarten am Markt

- Reisestellenkarte
- Veranstaltungskarte
- Mitarbeiterkreditkarte
- Sonderlösungen und ihre Einsatzbereiche z.B.
- Debit-Karte
- PrePaid-Karte

Darstellung der Einsatzbereiche und (Neben-)Effekte, die sich im Einsatz erzielen lassen, beispielsweise

- Reduzierung im Aufwand der Reisekostenbuchung und Rechnungsbearbeitung
- Reduzierung der Depositzahlungen für Veranstaltungen im Inland
- Reduzierung der „OPC-Kosten“ (Optional Payment Charge der Luft-hansa)



Anmeldung

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

Anreise-Special BAHN

Gut für die Umwelt. Bequem für Sie:
Mit der Bahn ab 69,- Euro zu Ihrem Seminar der VDR-Akademie.

Das Seminar wird empfohlen für
Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

 [zur Erläuterung](#)

Workshop: Projektarbeit am Beispiel „Einführung von Mitarbeiterkreditkarten über das Privatkonto“

- Welche Leistungen sind gewünscht?
- Wie erfolgt die Auswahl?
- Wer wird involviert?
- Wie und wann sind Betriebsrat/Personalrat einzubinden?
- Welche datenschutzrelevanten Themen gilt es zu beachten?
- Welche Stolpersteine gilt es bei der Einführung zu beachten?

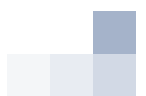
IHR NUTZEN

Die Teilnehmer erhalten im Rahmen des Tagesseminars durch einen Mix aus Vortrag und Interaktion einen neutralen Gesamtüberblick über die verschiedenen Produkte.

HINWEIS: Es findet kein Anbietervergleich statt! Das Seminar gibt lediglich einen Überblick über die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten und die Nebeneffekte der Produkte im Rahmen von Prozessveränderungen. Im Rahmen des Workshops wird das Handwerkszeug für die erfolgreiche Einführung von Mitarbeiterkreditkarten vermittelt.

ZIELGRUPPE

- Travel Manager
- Veranstaltungsmanager
- Mobilitätsmanager
- LeiterInnen und MitarbeiterInnen aus den Bereichen
- Finanzen, Controlling, Steuern, Personal
- und alle Interessierten



Zusammenarbeit mit dem Reisebüro – Der Weg zum richtigen Reisebüropartner

Fachseminar

Termin

15.05.2012

Seminarort

VDR-Akademie
c/o VDR Service GmbH
Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt

Seminardauer

1-tägiges Fachseminar
Beginn: 09.30 Uhr
Ende: 17.30 Uhr

Dozent

[Dr. Andreas Wilbers](#)

Seminarpreis

zzgl. gesetzlicher MwSt.
EUR 550,-
EUR 500,- (VDR-Mitglieder)

Eingeschlossene Leistungen

- » Seminargetränke
- » Kaffeepausen
- » Mittagessen
- » Seminardokumentation
- » Arbeitsmaterial
- » Akademie-Sekretariat

Anmeldung

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

Anreise-Special BAHN

Gut für die Umwelt. Bequem für Sie:
Mit der Bahn ab 69,- Euro zu Ihrem Seminar der VDR-Akademie.

Das Seminar wird empfohlen für
Mitarbeiter der Arbeitsbereiche

[A](#) [B](#) [C](#) [zur Erläuterung](#)

SEMINARZIELE

Sie lernen die Grundlagen zur Erstellung und Auswertung einer Reisebüroausschreibung. Anhand einer konkreten Ausschreibungsunterlage werden die Serviceleistungen der Reisebüros analysiert. Darüber hinaus werden die wichtigsten Aspekte der Vergütungsmodelle angesprochen. Zum Abschluss werden die Basisinhalte eines Reisebürovertrages vorgestellt.

SEMINARINHALTE

- Der Reisebüromarkt
- Erhebung und Analyse der für eine Ausschreibung notwendigen Daten
- Formulierung einer Ausschreibung
- Analyse eingehender Angebote, Vorstellung entsprechender Analyseverfahren
- Vergütungsmodelle (z.B. Transaction Fee, Management Fee)
- Verhandlungen mit Reisebüros (Strategie und Taktik)
- Reisebüroverträge (Grundlagen, Service Level Agreement, Financials)

IHR NUTZEN

Sie sind nach dem Seminar in der Lage, eigenständig eine Reisebüroausschreibung für Ihr Unternehmen durchzuführen.

ZIELGRUPPE

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