

Diplomlehrgang Front Office & Sales Management

**INFORMIEREN
UND ANMELDEN
UNTER**
tirol.wifi.at/frontoffice



BOOKING

HOTEL



Diplomlehrgang Front Office & Sales Management

Optimale Auslastung zu optimalem Preis. Modernes Revenue-Management ist eine der Hauptaufgaben des Front Office und Sales Managers.

„Für eine erfolgreiche Verkaufsstrategie müssen die Gastsegmente genau definiert, eine Preis- und Belegungsstrategie festgelegt und die geeigneten Verkaufskanäle ausgewählt werden.“

Theresa Resch, BA, Lehrgangsleiterin

Front Office professionell aufbauen und perfekt leiten: Dazu gehört nicht nur der einwandfreie Umgang mit dem Gast, sondern auch eine reibungslose Kommunikation mit allen Abteilungen des Hauses. Verkaufsfördernde Maßnahmen im Hintergrund sorgen für eine optimale Auslastung zu erlangen.

Ein professionelles Revenue- und Yieldmanagement ist unumgänglich, um Logisumsätze zu generieren und sich einen Wettbewerbsvorteil zu schaffen.

Nutzen

- Lernen Sie, wie Sie das optimale Gleichgewicht zwischen Belegung und Durchschnittsrate finden. Anhand von dynamischen Raten-Strukturen sowie Marktanalyse können Sie Ihren Logisgewinn steigern und freie Kapazitäten auslasten.
- Fachexperten/innen vermitteln Ihnen, wie Sie von modernen Marketing- und Vertriebstools wie auch unterschiedlichen Buchungskanälen profitieren.
- Wir zeigen Ihnen, wie Sie Budget und Forecast im Logisbereich erstellen – wichtig für ein gelungenes Revenue-Management.
- Lernen Sie alles über einen erfolgreichen Verkauf: Gezielte Verkaufsaktionen für unterschiedliche Gastsegmente, Account Management, Customer Networking, Social Media.
- Anhand einer detaillierten Analyse erarbeiten Sie aussagekräftigen Buchungsdaten, verkaufsfördernde Strategien und setzen diese um.
- Das MICE Segment: Das müssen Sie wissen, um auch hier Ihr Hotel erfolgreich in Szene setzen zu können.

Inhalte

- Organisation des Front Office und der Reservierung
- Revenue- und Yieldmanagement, Belegungs- und Ratenstrategie: dynamic pricing, rate fencing, Raten-Parität Sales Management
- Effektives Nutzen von verschiedenen Buchungskanälen (Channel Management)
- Erstellung von Budget und Forecast
- Führungskompetenz und Konfliktmanagement
- Business Mix: Gastsegmente-Mix, Raten-Mix, Room-Mix
- MICE
- Moderne Marketing- und Vertriebstools, Social Media
- Kommunikation und Beschwerdemanagement

Zielgruppe

- Direktionsassistenten/innen
- Ausgebildete Rezeptionisten/innen
- Sprung zum Abteilungsleiter
- Quereinsteiger ins Hotelmanagement
- Aufbaukurs nach Abschluss einer Hotelfachschule

Voraussetzungen

Sie sollten entweder eine touristische Ausbildung besitzen bzw. über eine einschlägige Erfahrung im Bereich Rezeption/Front Office/Reservierung in der Hotellerie verfügen.

In diesem Diplomlehrgang wird auf bereits bestehendes Wissen im Bereich Rezeption/Front Office/Reservierung aufgebaut. Zahlen und Analysen sollten Sie positiv gegenüberstehen.

Organisatorische Details

Ausbildung

24.04.17-14.06.17, Mo-Mi, 09.00-17.00 – 5 Module

Prüfung

26.06.17-27.06.17, Mo, Di, 09.00-17.00

Beitrag

2750 Euro | 270 Euro Prüfungsgebühr

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Tirol, nachzulesen im WIFI- Kursbuch oder unter www.tirol.wifi.at/agb

Informationen zum Thema Förderungen finden Sie auf unserer Homepage unter www.tirol.wifi.at/foerderungen

Ihre Ansprechpartnerin

WIFI der Wirtschaftskammer Tirol
Egger-Lienz-Straße 116, 6020 Innsbruck

Sandra Schmidt, BA
t: 05 90 90 5-7319
e: sandra.schmidt@wktirol.at

*Das WIFI erfüllt seit 1995 die jeweils höchsten
Qualitätskriterien im Bildungsbereich.*

Stand: September 2016

