

HERZLICH WILLKOMMEN ZUM ONLINE TRAINING „PROFIS IM REISEVERKAUF“

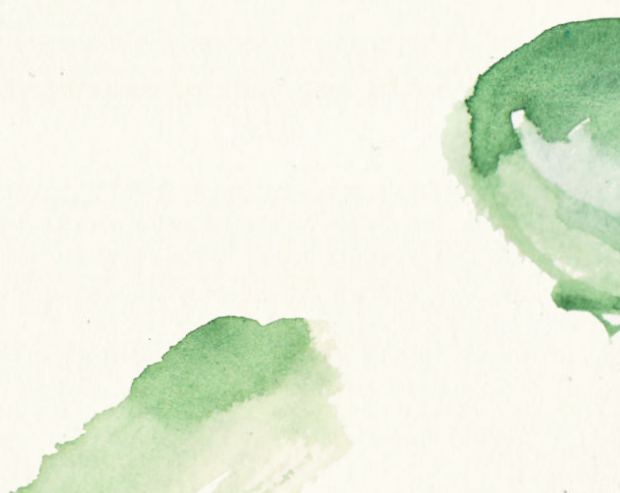
DETAILINFOS



Deine Reisekunden scharren mit den Hufen. Sie wollen los, raus aus dem Alltag, weg von der Tristesse der letzten Monate. Normalerweise klopfen Reisekunden an die Türen Deines Reiseunternehmens. Jetzt ist die Situation eine andere, denn auch wenn die Ungeduld groß ist, die Verunsicherung ist es auch. Daher trauen sie sich noch nicht, Reisen anzufragen. Geh jetzt Du auf Deine Kunden zu und nimm sie an die Hand.

Verkäufer-Persönlichkeiten sind proaktiv. Sie schaffen immer wieder Kontaktpunkte mit den Kunden, die diese als positiv und bereichernd empfinden. Jetzt ist der Moment Deine Kompetenzen im Reiseverkauf weiter auszubauen und noch erfolgreicher zu werden.

Mach mit beim Online-Training „Profis im Reiseverkauf“



ONLINE-TRAINING:

PROFIS IM REISEVERKAUF

Das 12-wöchige Online-Training „Profis im Reiseverkauf“ vertieft Deine Kenntnisse über Verkaufspsychologie, erfolgreiche Verkaufskommunikation und über Kundentypen. Reiseverkäufer/innen erlangen einen ganzheitlichen Blick auf Techniken, Methoden und Prozesse in der Gesprächsführung im Reiseverkauf. Zugleich durchleuchtest Du typische Situationen in Deinem Arbeitsalltag und schärfst Deinen persönlichen Stil. Deine Verkaufsergebnisse verbessern sich messbar, Du lernst viel über Dich und Deine Reiseverkäufer-Rolle und vertieft Deine Kundenbeziehungen, denn nur treue Kunden sorgen für sicheren Umsatz.

- **1. SELBSTTEST:** Jeder und jede Reiseverkäuferin ist anders. Wie gut bist Du aufgestellt? Das findest Du in Deinem ersten individuellen Selbsttest raus und erkennst, wo Dein größtes Entwicklungspotential liegt.
- ▽ **2. COACHINGTELEFONAT:** Du führst ein 20minütiges Coachingtelefonat mit unserem Coach. Du wertest gemeinsam mit ihm im vertraulichen Gespräch den Selbsttest aus, Du formulierst Deine Erwartungen an das Onlinetraining und fokussierst Deine persönlichen Lernziele.
- ▽ **3. WEBINAR:** Termin 26.04.2021, 10–11 Uhr
Das 60minütige Webinar gibt Dir viele konkrete Tipps und Hinweise zu Deinen noch offenen Potenzialen. Du lernst über Verkaufspsychologie und Verkaufskommunikation, findest heraus, wie Du noch besser Deine Buchungen sicherst, Deinen Umsatz steigerst und mehr Spaß im Verkaufsgespräch hast. Das Gelernte kannst Du direkt anwenden.
- ▽ **4. E-BOOK ZUM WEBINAR:** Dein E-Book zum Webinar hat alle Inhalte für Dich zum Nachlesen und Nachdenken parat.
- ▽ **5. SELBSTLERNAUFGABEN:** Am Ende des Webinars bekommst Du von Deinem Coach Selbstlernaufgaben, die Du bis zum zweiten Webinar erledigen musst.
- ▽ **6. SELBSTTEST:** Im zweiten Selbsttest überprüfst Du Deinen Lernerfolg.

- **Buchungsquote erhöhen**
- **Stammkunden gewinnen**
- **Schneller Abschlüsse erzielen**

LIEBER INHOUSE?

Wir kommen zu Dir und trainieren Deine Kollegen im Reiseverkauf! Erfrage Dein individuelles Angebot.

- ✓ **7. COACHINGTELEFONAT:** Das zweite 30minütige Coachingtelefonat dient dazu, Deine persönlichen Fragen zu beantworten. Du wertest Deine Erfahrungen mit der Selbstlernaufgabe aus und startest neue Wege in der Kundenkommunikation. Mit Deinem Coach vereinbarst Du weitere Trainingsschritte.
- ✓ **8. WEBINAR:** 15.06.2021, 10–11 Uhr
Das 60minütige Webinar vertieft Deine Kenntnisse zu Deiner Verkaufsgesprächsführung. Dein Coach fokussiert die Fragestellungen, die Du und die anderen Teilnehmer des Onlinekurses im Coachingtelefonat geäußert haben. Zum Beispiel bekommst Du Tipps für den Umgang mit schwierigen Kunden, Hinweise, wie Du unschlüssige Kunden zur Buchung bringst oder Ideen für schlankere Prozesse im Verkaufsprozess und für Deine Stammkundenbindung.
- ✓ **9. SELBSTLERNAUFGABEN:** Am Ende des zweiten Webinars bekommst Du weitere Selbstlernaufgaben, die Du bis zum nächsten Coachingtelefonat erledigen musst.
- ✓ **10. E-BOOK ZUM WEBINAR:** Dein E-Book zum Webinar hat alle Inhalte für Dich zum Nachlesen und Nachdenken parat.
- ✓ **11. SELBSTTEST:** Im dritten Selbsttest überprüfst Du Deinen Lernerfolg.
- ✓ **12. COACHINGTELEFONAT:** Das dritte 30minütige Coachingtelefonat dient dazu, Deine persönlichen Fragen zu beantworten, Deine Erfahrungen mit der Selbstlernaufgabe auszuwerten und anhand dieser zu lernen und nächste Trainingsschritte zu vereinbaren. Du transferierst Deinen Lernerfolg in Deine Arbeitspraxis und denkst vor, wie Du Deinen Erfolg im Verkauf nach dem Kurs optimal steuern und ausnutzen kannst.
- ✓ **13. ZERTIFIKAT:** Am Ende des Onlinetrainings bekommst Du das WRE Zertifikat „Profi im Reiseverkauf – Onlinetraining“
- **14. LERNPARTNER:** Austausch ist ein wichtiger Begleiter in Deinem Lernprozess. Schon am Anfang des Online-Trainings bekommst Du einen oder zwei Lernpartner an Deine Seite. Ihr findet Euch zu mehreren Online-Austauschrunden zusammen und bearbeitet spannende Fragen zum Reiseverkauf. Gemeinsam tauscht ihr Euch über Eure Erfahrungen, Eure best practises und Eure Fragen aus.

DEINE INVESTITION:

490 Euro pro Teilnehmer/in
(exkl. Ust.)

ONLINE-TRAINING AM ARBEITSPLATZ

April bis Juli 2021

ANMELDUNG:

Werde zum Profi im
Reiseverkauf! Bitte melde
Dich bei
info@wre-trainings.de
oder telefonisch unter
030-65075621



FÖRDERUNG?

Es gibt in vielen Bundesländern Fördermittel für Fortbildungen. Nutze Zuschüsse, wir beraten Dich gern.

DEINE TRAINERIN

WIBKE RISSLING-ERDRÜGGE



Wibke ist Geschäftsführerin von WRE. Sie blickt auf 20 Jahre Erfahrung in der Touristik zurück. Von AIDA Cruises bis Zeiträume Reisen hat sie viele Touristikunternehmen in ihrer Entwicklung begleitet. Wibke liebt das Reisen und die herzliche, zupackende Art der Touristiker. In ihrer Arbeit als Trainerin und Coach im Reisebusiness läuft die studierte Kulturwissenschaftlerin zu Höchstformen auf. Wibke? Immer im Flow!

WIBKE IM DETAIL

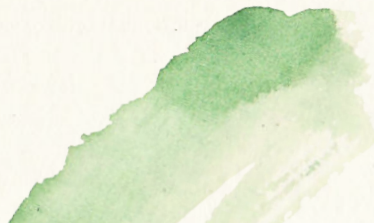
Trainerin und Coach, Zertifizierte Kommunikations- und Verhaltenstrainerin, Systemischer Coach, Fortbildungen u.a. in Kinesiologie, Organisationsentwicklung, Prozessoptimierung, Psychodrama, Magister Kulturwissenschaftlerin.

WIBKE IST EXPERTIN FÜR

- Führungskräfteentwicklung
- Personalgewinnung und -Entwicklung
- Team, Kultur und Unternehmensentwicklung

„Dass mich Flow umtreibt, wusste ich schon bevor ich den Begriff überhaupt kannte. Dann fielen mir die Studien des Wissenschaftlers M. Csikszentmihalyidas - Aussprache: Tschiksentmihali - in die Hände und mir war klar: Darum geht es. Bring die Menschen zum Aufblühen, lass sie den Flow fühlen!“

Wibke
Rissling-Erdbrügge



AGBS

ANMELDUNG

Deine Anmeldung ist verbindlich und wird in der Reihenfolge des Eingangs von uns gebucht. Sollte die Veranstaltung bereits ausgebucht sein, melden wir uns natürlich umgehend bei Dir. Ansonsten senden wir Dir Deine Anmeldebestätigung zu. Die Teilnahmegebühren stellen wir Dir vor dem Training in Rechnung.

VERTRETUNG

Du kannst jederzeit anstelle des angemeldeten Teilnehmers einen Vertreter benennen. Wir berechnen Dir in diesem Fall keine zusätzlichen Kosten.

STORNIERUNG

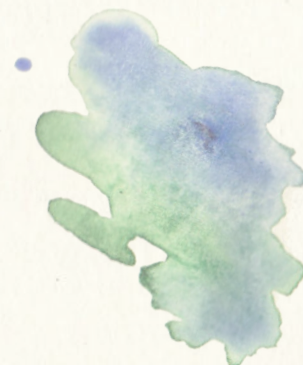
Du kannst jederzeit vom Vertrag zurücktreten. Bitte teile uns dies schriftlich mit. Bitte beachte, dass wir folgende Gebühren erheben: Bei Stornierung ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn (12. April 2021) berechnen wir 50 Prozent der Teilnahmegebühr zzgl. USt. Dies gilt auch bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers.

ABSAGE VON VERANSTALTUNGEN

Wir behalten uns vor, die Veranstaltung wegen zu geringer Nachfrage bzw. Teilnehmerzahl bis spätestens 10 Tage vor dem geplanten Veranstaltungstermin (16.04.2021) oder aus sonstigen wichtigen, von uns nicht zu vertretenden Gründen (z. B. plötzliche Erkrankung des Referenten, höhere Gewalt) abzusagen. Bereits von Dir entrichtete Teilnahmegebühren werden Dir selbstverständlich zur Gänze zurückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadenersatzansprüche, die nicht die Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit betreffen, sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit unsererseits vorliegen, ausgeschlossen.

ÄNDERUNGSVORBEHALTE

Wir sind berechtigt, notwendige inhaltliche, methodische und organisatorische Änderungen oder Abweichungen vor oder während der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen der angekündigten Veranstaltung für den Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Wir sind berechtigt, die vorgesehenen Referenten im Bedarfsfall (z. B. Krankheit, Unfall) durch andere hinsichtlich des angekündigten Themas gleich qualifizierte Personen zu ersetzen.



FÜHL DEN FLOW!

WIR SIND FÜR DICH DA:

030-65075621

info@wre-trainings.de | www.wre-trainings.de

Müggelseedamm 233 | 12587 Berlin