

Organisation und Ansprechpartner

Die Organisation des Seminars erfolgt durch den Tourismus- und Heilbäderverband Rheinland-Pfalz e.V. Ihre Ansprechpartnerin ist Frau Franziska Schallop.

Tel. 0261/91520-43
Email: schallop@rlp-info.de

Anmeldung

Bitte nehmen Sie Ihre Anmeldung über das beigefügte Antwortformular vor. Sie erhalten dann eine Teilnahmebestätigung von uns und ca. zwei Wochen vor dem Seminar die Rechnung.

Laufzeiten

Das Seminar hat folgende Laufzeiten:

10:00 Uhr bis 11:00 Uhr 1. Abschnitt
11:15 Uhr bis 12:45 Uhr 2. Abschnitt
13:45 Uhr bis 16:15 Uhr 3. Abschnitt
16:30 Uhr bis 17:30 Uhr 4. Abschnitt

Termine und Kosten

Für das Jahr 2010 sind folgende Workshop-Termine geplant:

17. Februar 2010
26. Oktober 2010
27. Oktober 2010

Wir berechnen lediglich einen Unkostenbeitrag in Höhe von 99,00 € p.P. (THV-Mitglieder; Nicht-THV-Mitglieder 115,00 €). Darin enthalten sind Workshop-Unterlagen, Getränke und ein Mittags-Snack.

Bitte beachten Sie, dass die Teilnehmerzahl auf 20 Personen beschränkt ist.

Veranstaltungsort

Der Workshop wird in den Räumlichkeiten der Rheinland-Pfalz Tourismus GmbH in Koblenz stattfinden.

Anschrift:
Rheinland-Pfalz Tourismus GmbH
Löhrstr. 103-105
56068 Koblenz



„Ich kann mich messen lassen“

Messe-Knigge-Workshop

Inhalt des Workshops

Messen messbar machen, sich selbst auf einer Messe mit anderen Mitbewerbern zu messen, auf kleinstem Raum mit meinen Wettbewerbern erfolgreich zu agieren und echte Messeerfolge feiern, statt das übliche Informationsgespräch und die Bedienung mit Prospektmaterial. Beratungsgespräch und Verkauf der touristischen Leistungen, Kunden einstufen und entsprechend bedienen – das sind Ziele des erfolgreichen Messeauftritts.

Geben Sie Ihren Mitarbeitern und Partnern sowie Anschließern Gelegenheit, sich der Herausforderung auf und für Messen messen zu lassen!

Bitte beachten Sie:

Ab 2010 wird der Nachweis der Seminarteilnahme bei Teilnahme an von der RPT organisierten Messeauftritten empfohlen!

I. Messen – Was ist das eigentlich?

1. Geschichte und Definition
2. Wofür sind Messen eigentlich da?
3. Welche Messe für welchen Zweck?
4. Welchen Auftrag habe ich eigentlich auf einer Messe?

II. Messen – die Spielregeln!

1. Gemeinschaftsstand Rheinland-Pfalz – was bedeutet das?!
2. Ethik und Selbstverständliches
3. Kleidung
4. Mimik und Gestik
5. Sprache
6. Haltung
7. Das Messegespräch
8. Die Motivation zum Erfolg

III. Gute und schlechte Vorbilder!

1. Galerie der schlechten Beispiele
2. Gute Beispiele und was ich davon lernen kann
3. Rollenspiele und was ich daraus lernen kann
4. Der Leitfaden

Ihr Dozent



Oliver Becker (Jg. 1967) hat sich nach neunjähriger Tätigkeit in deutschen Tourismusdestinationen in 2002 als „Ihr Tourismusberater“ selbstständig gemacht. Sein Beratungs-

portfolio umfasst im Wesentlichen den gesamten organisatorischen Apparat der Tourismusdestination – vom Aufbau der Kommunikationsfacilitäten (Call- und Fulfillment-Center) über die internen Vertriebsstrukturen (Informations- und Reservierungssysteme, Ticketing, etc.) bis hin zu externen Kommunikations- und Vertriebsmaßnahmen (Websitekonzeption, Direktmarketing, Bustouristik, M.I.C.E-Markt, Messe). Seit 2002 ist er als Vertriebsberater in Deutschland in der Hotellerie und in Destinationen tätig.



www.ihr-tourismusberater.de