

Service 2.0: mit neuer Service-Qualität besser als der Wettbewerb

Es ist Zeit, dass du deine Kunden nicht nur erstklassig berätst, sondern dass so gut wie alle Kunden auch tatsächlich bei dir buchen! Neben einem passenden Outfit - einer modernen Hardware, ist vor allem die Software - der Expi - der Schlüssel, um erfolgreich im Reisebüro der Zukunft anzukommen. Nach dem Seminar verstehst du noch besser, wie du dich mit echtem Service vom stationären & online Wettbewerb absetzt.

Für dein Reisebüro und dein Team beantwortest du u.a. folgende Fragen:

- Was sind Ziel & Inhalt des Service 2.0?
- Du hast Begeisterung und strahlst sie aus.
Wie zauberst du mit deiner Sprache Bilder, Töne, Geruch & Geschmack & schaffst eine Wohlfühl- und Urlaubsatmosphäre?
- Wie zauberst du Spaß, Urlaubsatmosphäre & gute Gefühle in dein Büro?
- Wie erreichst du bei deinem Kunden das Gefühl des Willkommens & der Sicherheit?
- Wie ermittelst du alle Kundenwünsche?
- Wie nimmst du die Kunden schon bei deiner Beratung mit auf die Reise?
- Wie geht die vollkommene Reise?
- Wie empfiehlst du ein konkretes, zum Wunsch passendes Angebot?
- Wie wirkt dein Büro & wie sieht dein Counter aus?
- Welche Möglichkeiten zur persönlichen Weiterbildung nutzt du?
- Wie bist du schneller als der Wettbewerb!
- Wie begeisterst du deinen Kunden & übererfüllst seine Erwartungen?
- Nur Katalogabholer gibt es nicht - wie erfährst du Name & Daten deiner Kunden ganz leicht & wie nutzt du diese richtig?
- Wie betreust du deine Kunden nach der Reise optimal?
- Wie und mit welchem Ziel und Inhalt vernetzt du dich mit deinen Kunden bei Facebook?
- Wie verkaufst du souverän Zusatzverkäufe zur vollkommenen Reise?
- Wie nutzt du bei der Beratung erfolgreich Internet (HolidayCheck, Onlinereisebüros, Google Maps, ...) Bistro-Portal & Content-Systeme?

Anhand von erlebten, unterhaltenden und motivierenden Geschichten lernst du, wie einfach es ist, deine Kunden persönlich zu inspirieren und zu begeistern. Innerhalb des Tages erlernst du, wie leicht es ist, mit deinen bereits vorhandenen Fähigkeiten jeden potenziellen Kunden noch mehr zu begeistern, dass er dir seine Buchung anvertraut!

Teilnahme: 199€ zzgl. MwSt. pro Person



René Morawetz ist Trainer, Coach und Unternehmer.

Durch seine Ausbildung als NLP Coach und sein angewandtes Storytelling unterstützt er die Teilnehmer bei der Erreichung ihrer Ziele.

Er ist ein Mann der Praxis. Als gelernter Reiseverkehrskaufmann und ehemaliger regionaler Verkaufsleiter der TUI glänzt er mit detailliertem Fachwissen und Branchenkenntnissen. Seinen deutlichen Praxisbezug behält er durch seine intensive Mitarbeit und Mitgestaltung im und am stationären, erfolgreichen Reisebüro seiner Ehefrau. Als TUI ReiseCenter Franchisenehmer leben sie und ihre Mitarbeiter das Prinzip der zielorientierten Steuerung und verkaufen vorbildlich überwiegend veranstalterexklusive Produkte. Die Kombination aus Trainertätigkeit und aktivem Verkauf sind seine Seminare die reine Praxis, fröhlich und motivierend vermittelt. Sein Spezialgebiet ist Motivation der Teilnehmer, ihren Kunden durch die aufmerksame, zielorientierte und persönliche Arbeit von der Reisebüro-Dienstleistung zu begeistern.