

## Bedarfsermittlung 2.0 – Das Training

Nachdem du bereits den Service 2.0 im stationären Reisebüro und die Grundlagen der neuen Bedarfsermittlung kennst, geht es hier intensiv darum, deinen Kunden noch nachhaltiger zu begeistern. Als stationäres Reisebüro hast du auch den Vorteil, mit deinen inspirierenden Worten Bilder in die Gedanken deiner Kunden zu zaubern. Sobald du das perfekt trainiert hast und umsetzen kannst, bist du ein Reisebüro für die Zukunft!

- Du trainierst die Bedarfsermittlung 2.0 gemeinsam in unterschiedlichen Teams.
- Jetzt bist du noch sicherer, um die unterschiedlichen Wünsche deiner Kunden viel leichter herauszubekommen und entführst sie dabei in ihre persönliche Traumreisewelt.
- Dir fällt es ganz leicht, ab sofort die Traumreisewünsche deiner Kunden emotional und inspirierend zusammenzufassen.
- Du ergänzst dein bereits vorhandenes Produktwissen, um dich noch besser vom Wettbewerb zu differenzieren.
- Nun empfiehlst du mit Leichtigkeit die zum Kundenwunsch passende Traumreise.
- ...und das, wie bereits erlebt: entspannt & unterhaltsam.

Jetzt wird's praktisch!

Dieses Training ist DAS Master-Seminar für zukunftsorientierte Reisebüros, die ganz sicher sein wollen, ihren Kunden nachhaltig zu begeistern. So ist es für dich im Anschluss sehr einfach bei deinem Kunden das gute Gefühl zu geben: „Du verstehst mich!“

Du verbesserst deine bereits vorhandenen Fähigkeiten und vertiefst dein bekanntes Produkt-Wissen.

Teilnahme: 249€ 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.