Tourismus Management mit Schwerpunkt Reiseveranstaltung und Vertrieb

Sonstiges · Anbieter: IU Akademie IU Internationale Hochschule

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Self-Paced
Dauer	4 Monate in Vollzeit oder 8 Monate in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 14 Tage
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Zeugnis auf Hochschulniveau
Inklusive	Berufscoaching, Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

IU Akademie IU Internationale Hochschule
Juri-Gagarin-Ring 152, 99084 Erfurt
Telefon: 030 22027283
E-Mail: weiterbildung@iu-akademie.de
Web: https://www.iu-akademie.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Reisen und alles, was dazu gehört, ist genau Dein Ding? Dann mach Deine Passion zum Beruf. Um die Unternehmen und Akteure der deutschen Tourismuswirtschaft zu unterstützen und optimal auf die Zukunft vorzubereiten, musst Du stets auf dem neuesten Stand sein. Mit Deiner Online-Weiterbildung Tourismus Management mit Schwerpunkt Reiseveranstaltung und Vertrieb trittst Du eine interessante Reise in noch unbekannte Wissensregionen an. Gesellschaftliche, ökonomische und ökologische Veränderungen haben unmittelbare Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und den künftigen Erfolg der Branche.

In Weiterbildung Tourismus Management mit Schwerpunkt Reiseveranstaltung und Vertrieb befasst Du Dich mit den Besonderheiten des touristischen Produktes im Gegensatz zu anderen Branchen. Dabei betrachtest Du besonders die Perspektive des Veranstalters und die Planungsprozesse des Produktmanagements. Ein wichtiger Aspekt ist für Dich die Investition und somit die Frage der Analyse und Generierung finanzwirtschaftlicher Werte. Das betrifft vor allem auch das Vertriebsmanagement in Hotel und Tourismus und dessen Veränderungen durch die neuen Technologien. Dabei hast Du natürlich auch immer rechtliche Aspekte im Hinterkopf. Sprich: alle Fragen der Haftung, aber auch ethische Regeln und den „Code of Conduct“ im Tourismusbereich.

02 Lehrplan & Module

1. Planung und Entwicklung von Reisen

Der Kurs behandelt zunächst die Besonderheiten des touristischen Produktes im Gegensatz zu anderen Branchen, insbesondere die Besonderheiten der Pauschalreise. Die Reiseveranstaltung selbst geschieht dabei nicht nur bei Reiseveranstaltern, sondern auch bei den Leistungsträgern. Der Schwerpunkt des Kurses wird auf die Veranstalterebene gelegt und die Planungsprozesse des Produktmanagements behandelt. Ausgehend von den Aufgaben des Produktmanagements und seiner Verankerung innerhalb der Organisation umfasst dies die Produktanalyse, strategische und operative Planung, Prozesse des Einkaufs und der (Preis-) Kalkulation sowie der Leistungsausschreibung (Reisebüros, Internet). Abschließend diskutiert der Kurs die besondere Rolle des Yield Managements sowie die Abwicklungsprozesse bei Reiseveranstaltern, wie die Buchung oder der Bearbeitung von Reklamationen.
Kursinhalte
Die Reise als touristisches Produkt Besonderheiten des touristischen Produkts
Aufgaben eines Reiseveranstalters
Besonderheiten einer Pauschalreise
Reiseveranstaltung bei verschiedenen Anbietern Arten von Reiseveranstaltern
Leistungsträger als Reiseveranstalter
Produktmanagement beim Reiseveranstalter Einordnung der Produktpolitik eines Reiseveranstalters
Verankerung in der Organisation
Aufgaben des Produktmanagements
Planungsprozesse bei Reiseveranstaltern Produktanalyse
Produktziele
Strategische Produktplanung
Operative Planung je Destination
Einkaufsprozesse bei Reiseveranstaltern Hoteleinkauf
Flugeinkauf
Kalkulationsprozesse bei Reiseveranstaltern Preisstrategien
Kostenorientierte Preisbildung
Nachfrageorientierte Preisbildung
Wettbewerbsorientierte Preisbildung
Pricing
Leistungsausschreibung bei Reiseveranstaltern Katalogerstellung
Leistungsausschreibung für Reisebüros
Leistungsausschreibung im Internet
Yield Management bei Reiseveranstaltern Grundlagen des Yield Managements bei Reiseveranstaltern
Instrumente des Yield Managements
Abwicklungsprozesse bei Reiseveranstaltern Buchungsabwicklung
Rolle der Zielgebietsagentur
Reklamationsbearbeitung
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 90 Minuten

2. Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement

Einführung Reisemittlermanagement, Systematik des Reiseveranstaltermarktes, Systematik Reisemittlermarkt, Einführung Reisemittlermanagement
Kursinhalte
Systematik des Reiseveranstaltermarktes Geschichte und Entwicklung des Reiseveranstaltermarktes
Merkmale und Funktionen der Reiseveranstalter
Die Pauschalreise
Stellung im touristischen System
Arten von Reiseveranstaltern Klassifizierung von Reiseveranstaltern
Sonderformen von Reiseveranstaltern
Reiseveranstaltermanagement Managementprozesse bei Reiseveranstaltern
Normatives Management
Strategisches Management
Integrationsstrategien
Operatives Management
Ergebnisrechnung
Aktuelle Themen bei Reiseveranstaltern
Systematik des Reisevertriebs Grundlagen
Arten von Reisemittlern
Vertriebskanalstrukturen
Stellung im touristischen System
Vertriebsmanagement bei Reiseveranstaltern Vertriebsaufgaben eines Reiseveranstalters
Vergütungssysteme
Vertriebskanalmanagement bei Reiseveranstaltern
Reisevertriebsmanagement bei Reisemittlern Managementprozesse im Reisebüro
Aufgaben im Reisebüro
Reisevertriebs-Controlling
Elektronische Distributionsmedien
Aktuelle Themen im Reisevertrieb
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte

3. Vertrieb in Hotel und Tourismus

In diesem Kurs werden die Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus vermittelt und dessen Veränderungen aufgrund neuer Technologien verdeutlicht.
Daneben lernen die Studierenden die verschiedenen Vertriebssysteme in Hotellerie und Tourismus kennen.
Des Weiteren lernen die Studierenden die Hauptaufgaben eines Vertriebs kennen und erlangen ein grundlegendes Verständnis darüber, wie Vertriebsmanager die verschiedenen Vertriebssysteme strategisch nutzen können.
Dazu vermittelt der Kurs die Nutzung und Anwendung verschiedener Vertriebstechniken, um den Vertrieb in Hotel und Tourismus zu managen.
Zusätzlich erläutert der Kurs aktuelle Entwicklungen und Tools im Bereich des E-Commerce und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten und Herausforderungen für den Vertrieb in Hotellerie und Tourismus sowohl aus Unternehmens- als auch aus Nutzerperspektive.
Abschließend lernen die Studenten, wie vertriebliche Daten und Informationen kontinuierlich gesammelt, analysiert und interpretiert werden können, um diese professionell zu managen und effektiv in einem Vertriebssystem nutzen zu können.
Kursinhalte
Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus Vertriebs- und Marketingplanung
Veränderungen im Vertriebsmanagement
Trends im Hospitality- und Tourismusvertrieb
Vertrieb und Konsumentenwahrnehmung Kundennutzen und Kundenwert
Veränderungen in der Kundenwahrnehmung
Arten von Käufern
Kaufmotiv und Kaufentscheidungsprozess
Fit zwischen Käuferwahrnehmung und Vertriebsstrategie
Persönlicher Verkauf und Verkaufstechniken Evolution des persönlichen Verkaufens
Der Verkaufsprozess
Verkaufsstrategien
Verkaufstechniken
Der Verhandlungsprozess Verhandlungsplanung und -vorbereitung
Verhandlungsstrategien
Online- und mobile Vertriebskanäle Arten des Online- und mobilen Vertriebs (OTAs, [Meta-]Reisesuchmaschinen, vertikale, themen-/produktbezogene Such- und Buchungsmaschinen, Reise-/Bewertungsportale)
Auswirkungen neuer Technologien im Hotel- und Tourismusvertrieb
E-Commerce-Vertriebsstrategien
Aufbau, Module und Funktionen von GDS-, CRS- und vertriebsrelevanten Backoffice-Systemen Global Distribution Systeme (Amadeus/TOMA, Galileo, Sabre)
Computer-Reservierungssysteme (Amadeus, Oracle Hospitality, Holidex)
Vertriebsrelevante Backoffice-Systeme (Amadeus, Oracle Hospitality: Micros Fidelio Opera)
Vertrieb und Social Media Vertriebspraktiken in sozialen Medien
Chancen und Risiken im Social Media Vertrieb
Trends im Hospitality-Vertrieb
Trends im touristischen Vertrieb
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 90 Minuten

4. Tourismusrecht

Der Kurs führt die Studierenden in die rechtlichen Probleme der Tourismusindustrie ein und behandelt vertragliche Vereinbarung, Reiserecht und die internationalen Regelungen und Abkommen für den Tourismusmarkt. Er berührt die Probleme der Haftung, der ethischen Regeln und der "Codes of Conduct", die den Tourismusbereich betreffen.
Kursinhalte
Grundlagen des Rechts der Touristik Die wichtigsten Akteure in der Touristik
Überblick über die wesentlichen Regelungen und weitere wichtige Rechtsgebiete
Die Pauschalreise Geschichte des Begriffs der Pauschalreise
Die Pauschalreise
Arten von Reiseleistungen
Keine Anwendbarkeit des Pauschalreiserechts
Verbundene Online-Buchungsverfahren
Abgrenzung: Vermittlung und Veranstaltung von Pauschalreisen
Der Abschluss des Reisevertrages Angebot auf Abschluss eines Pauschalreisevertrages
Annahmeerklärung
Buchung für Dritte
Allgemeine Geschäftsbedingungen
Pflichten aus dem Reisevertrag im Allgemeinen
Aufhebung und Änderungen des Reisevertrages Vertragsänderungen
Preisänderungen
Aufhebung des Pauschalreisevertrages
Reisemängel Teil I Die Rechte des Reisenden bei Mängeln
Die Rechte des Reisenden bei Unannehmlichkeiten, Verwirklichung des allgemeinen Lebensrisikos und Umfeldstörungen
Reisemängel Teil II Gewährleistungsrechte
Verschuldensabhängige Mängelansprüche
Reisevermittlung Der Reisevermittlungsvertrag
Pflichten des Reisevermittlers
Haftung des Reisevermittlers
Wichtige Änderungen für den Reisevermittler durch das neue Reiserecht
Der Beherbergungsvertrag Abgrenzung vom Pauschalreisevertrag
Vertragsschluss, Vertragsaufhebung und Kündigung
Haftung
Die Haftung des Gastwirts für eingebrachte Sachen nach §§ 701ff. BGB
Luftverkehrsrecht Rechtsquellen im Luftverkehr
Fluggastrechte-Verordnung (VO (EG) 261/2004)
Der Luftbeförderungsvertrag
Weitere für die Touristik bedeutsame Rechtsgebiete AGB-Recht
Wettbewerbsrecht
Recht der Reiseversicherungen
Fakten zum Modul: Niveau: Bachelor · Unterrichtssprache: Deutsch · 5 ECTS-Punkte · Modulprüfung: Examen, 90 Minuten

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zeugnis auf Hochschulniveau

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Zulassungsvoraussetzung: gute Deutschkenntnisse auf B2-Niveau.

Die Weiterbildung ist auf dem inhaltlichen Niveau eines Bachelor Studiengangs. Eine Weiterbildung auf Bachelor-Niveau vermittelt grundlegende Kenntnisse und Fähigkeiten in einem bestimmten Fachbereich.

Technische Voraussetzungen

Laptop mit Internetzugang.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- Fachkräfte

Mögliche Berufsbilder: Tourismusmanager, Tourismusfachwirt

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

IU Akademie IU Internationale Hochschule · Juri-Gagarin-Ring 152, 99084 Erfurt
030 22027283 · weiterbildung@iu-akademie.de · https://www.iu-akademie.de

Online ansehen