

SEMINARE 2026

**Wissen
für Wachstum.
Wissen
für Wandel.
Wissen
für Erfolg.**



Piktogramme sagen mehr als Worte.



➤ ZU DEN PIKTOGRAMMEN

WISSEN BEWEGT. ZUKUNFT GESTALTEN.

Die Tourismusbranche steht nie still – sie verändert sich, wird herausgefordert und erfindet sich laufend neu. Wer in diesem dynamischen Umfeld erfolgreich sein will, braucht nicht nur Erfahrung, sondern vor allem aktuelles Wissen, neue Perspektiven und den Mut, Dinge anders zu denken.

Mit unserem Seminarprogramm 2026 geben wir Ihnen genau das in die Hand: Impulse, die bewegen, Kompetenz, die stärkt, und Werkzeuge, die wirken. Unsere Themen reichen von strategischer Unternehmensführung über Mitarbeiterentwicklung bis hin zu innovativen Ansätzen im Marketing und der Produktentwicklung – immer mit dem Anspruch, praxisnah, fundiert und direkt umsetzbar zu sein.

Ob als kompakter Online-Impuls, im interaktiven Präsenzseminar oder als flexibles „Seminar on Demand“: Wir holen Sie dort ab, wo Sie stehen, und begleiten Sie dorthin, wo Sie hinwollen.

Denn Weiterbildung ist nicht nur ein Mittel zum Zweck – sie ist ein strategischer Erfolgsfaktor. Für Sie persönlich, für Ihr Team und für die Weiterentwicklung Ihres Betriebs oder Ihrer Destination.

Wir freuen uns, wenn wir auch 2026 ein Stück Ihres Weges mitgestalten dürfen.

Herzlichst,
Ihr Kohl > Partner Team

Formate & Preise

OFFENES SEMINAR für alle Interessierten



Alle mit diesem Symbol  gekennzeichneten Seminare können von allen an diesen Themen interessierten Personen in folgenden zwei Formen gebucht werden:

In Präsenz

an der angeführten Location zum angeführten Termin

- ganztätig
- maximal 15 Personen
- inklusive Seminar-Pausen, Mittagessen und Seminar-Unterlagen in digitaler Ausführung

€ 590,00 netto pro Person

Online

via MS Teams, Termine siehe Website

- halbtätig
- ca. 15 Personen
- inklusive Seminar-Unterlagen in digitaler Ausführung

€ 297,00 netto pro Person

INTERNES SEMINAR für Betriebe, Regionen und Destinationen



Alle mit diesem Symbol  gekennzeichneten Seminare können exklusiv von einem Betrieb, einer Region oder Destination wie folgt gebucht werden:

In Präsenz oder Online

an einem frei wählbaren Ort zu einem frei wählbaren Termin

- ganztätig oder halbtätig
- maximal 15 Personen
- inklusive Seminar-Unterlagen in digitaler Ausführung

Warum Inhouse-Seminare?

Unsere Seminare sind maßgeschneidert und bieten Ihnen die Möglichkeit, zu frei wählbarem Termin, in vertrauter Umgebung zu lernen. Wir bringen die Expertise direkt zu Ihnen und passen die Inhalte an die spezifischen Bedürfnisse Ihres Betriebes bzw. Ihrer Destination an.

Jetzt anfragen!

Nutzen Sie die Gelegenheit, um Ihr Team fit für die bevorstehende Saison zu machen! Kontaktieren Sie uns noch heute, um einen Termin für Ihr Inhouse-Seminar zu vereinbaren.

KEYNOTES & VORTRÄGE auf Seite 33

IMPULSREIHE DESTINATION 2026 siehe Seite 70-71

HOTEL-MARKETING-LEHRGANG siehe Seite 82-83

KOMPAKTE ONLINE-TRAININGS siehe Seite 84

INDIVIDUELLE BERATUNG ZU ALLEN SEMINAR-THEMEN auf Anfrage



Informationen zur Anmeldung auf Seite 81
oder Quick-Anmeldung über den QR-Code.

Ihr MEHR-Wert

Warum ein Kohl ► Partner Seminar den Unterschied macht

+ Investment das Ihren Betrieb direkt voranbringt:

Unsere Seminare sind interaktiv gestaltet und fungieren als Werkstätten für die Praxis. Der Fokus liegt darauf, vorhandenes Wissen konkret in handlungsfähige Maßnahmen umzusetzen. Die Teilnehmer:innen entwickeln individuelle, umsetzbare Strategien und kehren mit konkreten Lösungen in ihren Berufsalltag zurück, um sofort Verbesserungen zu erzielen.

+ Austausch und Networking auf hohem Niveau:

Unsere Online-Seminare bieten einen geschützten Raum für offene Diskussionen und den Austausch von Erfahrungen dabei nehmen wir bewusst Abstand von Aufzeichnungen. So entsteht eine vertrauensvolle Atmosphäre, in der sich die Teilnehmer:innen aktiv einbringen und voneinander lernen können.

WAS UNSERE KUNDEN SAGEN

„Kohl ► Partner steht in unseren Augen für Professionalität und Inspiration. Jeder Workshop bringt uns weiter; ein Premiumpartner, auf den seit Jahrzehnten Verlass ist.“

Michael Damian,
Cyprianerhof

„Im Rahmen unserer TopHotels Akademie arbeiten wir seit einigen Jahren erfolgreich mit Kohl ► Partner zusammen. Gemeinsam entwickeln wir Workshops, die auf unsere Wünsche zugeschnitten sind und praxisnah umgesetzt werden, so können sich unsere Mitarbeiter:innen gezielt weiterentwickeln.“

Verena Stöbich,
TopHotels Oberösterreich

„Seit mehr als 20 Jahren besuchen wir immer wieder Seminare von Kohl ► Partner. Am besten finde ich die Inhouse-Seminare, die immer auf uns abgestimmt und eine richtige Bereicherung für uns sind.“

Martina Barbist,
Hotel Tyrol am Haldensee

„Die Seminare von Kohl ► Partner inspirieren mich seit drei Jahren immer wieder aufs Neue. Praxisnah, klar strukturiert und mit wertvollen Impulsen, die sich direkt umsetzen lassen so bleibt man im Tourismus stets am Puls der Zeit. Auch unsere Betriebe nutzen dieses Angebot sehr gerne und profitieren von den praxisnahen Inhalten.“

Heidi Kuplen,
Tourismusverband Südsteiermark

Seminar-Übersicht 2026

CONTROLLING & STRATEGISCHE BETRIEBSPLANUNG Seite

Zahlen im Griff – Ihr Schlüssel zu einem noch profitableren Hotel	12
Produktivität steigern – Unproduktive Zeiten eliminieren - Kosten senken	13
Wie kalkuliere ich meine notwendigen Preissteigerungen?	14
Effiziente Budgetierung für Tourismusverbände	15
Von der Strategie zur Praxis: Erfolgreiches Revenue Management für Ferienhotels	16
Brandaktuelle Benchmarks für Tourismusbetriebe	17
Südtiroler Hotelbranche im Fokus: Exklusive Kennzahlen & Benchmarks	18
Kraft der Einfachheit! Neue Konzepte & Wege für die Hotellerie	19

VERKAUFSFÖRDERUNG Seite

Aktiv verkaufen am Telefon und Face-to-face	20
Aktiver Verkauf & Inhouse-Marketing im Spa	21
Aktiver Verkauf am Counter / in der Tourist Info	22
Der Weg zur Umsatz-Steigerung: Aktiv verkaufen im Service	23
Wo bleiben meine Buchungen? Kompakter Vertriebscheck für Ihr Unternehmen	24
Professionelle E-Mail-Gästekorrespondenz So punkten Sie bei Ihren Gästeanfragen	25

KOMMUNIKATION Seite

Von Kritik zu Chancen: Gästekommunikation & Beschwerdemanagement meistern	26
Handling Complaints with Confidence: Beschwerdemanagement auf Englisch	27
Small Talk, Big Impact: Englisch für die Rezeption	28
So kommt Ihre Botschaft an: Innen-Kommunikation für Destinationen	29

Klar, präsent, wirksam: Kommunikation mit Achtsamkeit	30
Verstehen verbindet: Erfolgreiche Kommunikation mit Gästen und im Team	31
Miteinander reden, Vertrauen schaffen: Offene Kommunikation im Team	32

MARKETING Seite

Smart statt teuer: Marketing mit Strategie und dem Wunschgast im Fokus	34
Wie macht man Marketing messbar: Marketing Controlling für Einsteiger	35
Der Weg zur richtigen Marketing-Agentur – gesucht, gefunden und verbunden	36
Produktentwicklung - Einzigartige Gästeerlebnisse gestalten	37
Mitarbeiter-Marketing neu gedacht: So gewinnen und begeistern Sie Talente	38

ONLINE-MARKETING Seite

Google Ads - Kickstart für Einsteiger:innen	39
Facebook & Instagram Ads: Die Grundlagen für Ihr Marketing	40
Social-Media-Marketing - Fokus Facebook und Instagram organic	41

CONTENT & KOMMUNIKATION Seite

Print wirkt: Drucksorten im digitalen Zeitalter	42
Storytelling in der Nachhaltigkeitskommunikation	43
Der Newsletter als Kundenbinder und Umsatzbringer	44
Touchpoint Magic: So gelingt Marketing, das Gäste wirklich berührt	45

Seminar-Übersicht 2026

PRODUKT- & ERLEBNISRAUM-ENTWICKLUNG	Seite
Die Tourist-Information der Zukunft - Tourismuswerkstatt	46
Kooperationen Tourismus und Wirtschaft – Gegenseitig mehr voneinander profitieren	47
Markenschärfung in Destinationen - Das eigene Profil gekonnt vermitteln	48
Regionale Produkte & Tourismus: Impulswerkstatt	49
Das Gesicht der Region - Inszenierung in der Tourist Info	50
Die Gästekarte – Relaunch eines touristischen Erfolgsschlaggers	51

ORGANISATION & FÜHRUNG	Seite
Wie Sie zum richtig guten Chef bzw. zur richtig guten Chefin werden	52
Balance statt Überforderung: Selbstführung im Tourismusalltag	53
Glück führt besser: Positive Impulse für Führung und Selbstführung	54
Leadership Masterclass für Direktor:innen: Erfolgreich Führen in einer dynamischen Welt	55
Vom Manager zum Leader. Persönliche Führungsstärke entwickeln	56-57
Führen heißt kommunizieren: So stärken Sie Ihre Wirkung als Führungskraft	58
Starke Abteilungsleitung: Menschen führen, Ergebnisse sichern	59
Wie Gastgeber-Coaches ihre Vermieter:innen motivieren	60
Reibungsverlust im Team? Tipps & Tricks wie Sie diese in positive Energie umwandeln	61
Leadership Masterclass: Empathisch führen, Stärken nutzen, Achtsamkeit leben	62
Strategie-Boost	63 - 65
Personal-Boost	66 - 68

SPEZIELLES	Seite
Business Coaching für Abteilungsleiter:innen: Klarheit, Haltung, Wirkung	72
ChatGPT-Gesamtschulung – einfach starten, sicher anwenden, mehr rausholen	73
„KI konkret“ – Praxiswissen für touristische Betriebe	74
Erfolgsfaktor Housekeeping – Qualität auf der Etage	75
Kleine Veränderungen, große Wirkung: Interior Design für Ferienvermieter	76
Front.Blick - Das Trainingsprogramm für Rezeptionsteams	77
Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit	78
Methoden für Strategieentwicklung, -Umsetzung und -Controlling für DMOs	79
Strategie-Workshops und Fresh-Ups wirkungsvoll gestalten	80

**Für jemand, der
so gerne arbeitet,
verstehen wir ziemlich
viel von Urlaub.**

Zahlen im Griff – Ihr Schlüssel zu einem noch profitableren Hotel



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

In Zeiten rasant steigender Kosten in der Hotellerie ist es wichtiger denn je, die eigenen Zahlen im Blick zu behalten. In unserem exklusiven Seminar entdecken Sie nicht nur die Freude am Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, sondern erhalten praxisnahe Tipps, um im komplexen Zahlenschwung den Überblick zu wahren und fundierte Entscheidungen zu treffen. Sie lernen die Kennzahlen kennen, die den Erfolg Ihres Betriebs messen und als Grundlage für strategische Entscheidungen dienen.

Gerade angesichts der Kostensteigerungen der letzten Jahre fragen sich viele Betriebe, wie sie ihre Preise anpassen müssen, um Rentabilität zu sichern. In diesem praxisorientierten Seminar entwickeln Sie gemeinsam mit den Experten von Kohl > Partner konkrete Lösungen unterstützt durch das bewährte Kohl > Partner Kalkulations-Tool. Zudem erhalten Sie Einblick in die brandaktuellen Benchmarks 2024 mit Kennzahlen für 13 verschiedene Betriebstypen, um gezielt Optimierungspotenziale zu erkennen.

Inhalte

- Wichtigste Hotelkennzahlen:
Lernen Sie die Kennzahlen kennen, die maßgeblich für den Erfolg Ihres Betriebs sind.
- Profitabilität durch optimale Auslastung: Ermitteln Sie, wie viele Gäste Sie benötigen, um Gewinne zu erzielen.
- Preisstrategie: Finden Sie heraus, welchen Mindestpreis Sie kalkulieren müssen, um kostendeckend zu arbeiten.
- Inflationsanpassungen:
Berechnen Sie die notwendige Preissteigerung angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Lage.
- Personal- und Unternehmerlohn:
Bestimmen Sie die optimalen Personalkosten und sichern Sie sich Ihren Unternehmerlohn.
- Optimierungspotenziale: Erkennen Sie, wo Sie im Vergleich zu ähnlich strukturierten Hotels noch Optimierungspotenziale hat.
- Wirtschaftliche Performance verbessern:
Welche Maßnahmen kann man ableiten, um die GOPs Ihres Hotels nachhaltig zu steigern.



Stefan Brida
Managing Partner

14. April 2026
Neuhaus Zillertal Resort,
Mayrhofen

16. September 2026
Salzburger Hof, Leogang

Highlights

- Exklusives Kalkulations-Tool:
Sie erhalten kostenlos das bewährte Kohl > Partner Kalkulations-Tool
- Brandaktuelle Benchmarks 2024:
Profitieren Sie von den topaktuellen Kohl > Partner Benchmarks nach 13 verschiedenen Betriebstypen

Produktivität steigern – Unproduktive Zeiten eliminieren – Kosten senken



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Trotz des generellen Mitarbeitermangels kämpfen viele Betriebe der heimischen Hotellerie seit Jahren mit steigenden beziehungsweise sogar überhöhten Personalkosten. Unsere Erfahrung zeigt, dass eine der Hauptursachen häufig im ineffizienten Einsatz der Mitarbeiter:innen liegt. Geringe Produktivität bei langen Stehzeiten und/oder teure Fachkräfte, die viele Stunden Hilfstätigkeiten erledigen. Nach dem Credo „Nicht die Mitarbeiteranzahl reduzieren, sondern unproduktive Zeiten eliminieren“ erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie die Produktivität in Ihrem Betrieb steigern und gleichzeitig die Personalkosten senken.



Erich Liegl
Managing Partner

25. März 2026
Hotel Franks, Oberstdorf

Inhalte

- Wie ermittelt man die Produktivität der einzelnen Abteilungen?
- Auswirkungen der Produktivität auf das Betriebsergebnis
- Welche Produktivitäts-Kennzahlen haben sich bewährt?
- Das Kohl > Partner „Produktivitäts-Barometer“:
ein hilfreiches Praktiker-Tool im Einsatz
- Eingefahrene und zeitraubende Arbeits- und Gäste-Prozesse identifizieren und optimieren.
- Wo liegen die unproduktiven Zeiten an den einzelnen Arbeitsplätzen? Wo liegen die größten Produktivitäts-Fallen?
- Wie ermittelt und fixiert man die optimalen Produktivitäts-Ziele für jede Abteilung?
- Dienstplan-Optimierung durch Produktivitäts-Steuerung in den Alltag umsetzen
- Wie bringe ich das Produktivitäts-Rad in Schwung und halte es am Laufen?

Highlight

- Jeder Teilnehmer:in erhält das Kohl > Partner Praktiker-Tool „Produktivitäts-Barometer“.

Wie kalkuliere ich meine notwendigen Preissteigerungen?



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Der Preis ist und bleibt der wichtigste Gewinnhebel in der Hotellerie. Trotzdem wird in den Betrieben nach wie vor häufig nach Bauchgefühl kalkuliert und dabei entstehen in der Praxis große Fehler. Die Kostenexplosionen der letzten Jahre zwingen uns dazu, die Preise neu zu kalkulieren, um die erforderlichen Preissteigerungen zu berechnen, die Preisuntergrenze abzuleiten und die zukünftigen Optimierungspotenziale im Preismanagement zu erkennen. In diesem Seminar lernen Sie schrittweise, wie Preise im eigenen Betrieb richtig kalkuliert werden. Sie werden sensibilisiert, auf welche Kennzahlen es in der Praxis wirklich ankommt und erhalten ein bewährtes Tool, das Ihnen die Preiskalkulation in Zukunft erleichtern wird.

Inhalte

- Preismanagement: Was tut sich aktuell am Markt
- Preiskalkulation: In turbulenten Zeiten Geld verdienen
- Preisoptimierung: Übernachtungszeiten richtig nutzen
- Die Macht des Preises:
Das Wunder des Preishebeleffekts
- Benchmarking: Erfolg endlich messbar machen

Highlight

- Jede:r Teilnehmer:in erhält das Kohl ➤ Partner Pricing-Tool für die Verwendung im eigenen Betrieb.



Stefan Brida
Managing Partner

10. März 2026
online

07. Juli 2026
online

Effiziente Budgetierung für Tourismusverbände



für Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Einen Tourismusverband oder eine Destination Management Organisation (DMO) einfach und effizient erstellen. Als Tourismusverband oder DMO wird es immer essenzieller, die strategischen Schwerpunkte für die nächsten Monate zu fokussieren, weniger wichtige Maßnahmen zu reduzieren und seine wirtschaftlichen Jahresziele in Form von Budgets effizient zu planen. Mit einer effizienten Budgetierung auf Monatsbasis ist es für das DMO-Team motivierender, die Jahresziele zu erreichen. Auch bietet ein Budget sehr gute Möglichkeiten, auf der Umsatzseite wie auch auf der Kostenseite Potenziale zur Erlössteigerung und Kostensenkung aufzuspüren.

Die zukünftige Arbeit der Budgetierung und des Reportings in Ihrer DMO wird durch dieses Seminar deutlich erleichtert, da die Budgetierung und der Soll-Ist-Vergleich von den Mitarbeiter:innen mitgestaltet werden.

Inhalte

- DMO-Budgets auf Monatsbasis mit den Mitarbeiter:innen gemeinsam erstellen – Beispiele erfolgreicher, vom Team erarbeiteter Budgets in der Praxis
- Praxis-Tipps und DMO-Benchmarks zur Erstellung Ihres Budgets Mitarbeiterkosten-Budgets mit Mitarbeiterzielen kombinieren Sie erhalten konkrete Tipps, wie Ihre Mitarbeiter:innen Soll-Ist-Vergleiche selbstständig in ihre tägliche Arbeit einbauen
- Einführung und Anleitungen zur selbständigen Budgetierung mit dem Kohl ➤ Partner DMO-Budget-Tool

Highlight

- Sie erhalten im Seminar Einführung und Anleitungen zur selbständigen Budgetierung mit dem Kohl ➤ Partner DMO-Budget-Tool, das Ihnen anschließend auch für den Einsatz in Ihrer DMO zur Verfügung steht.



Daniel Orasche
Berater

12. Mai 2026
NOVAPARK Graz

20. Oktober 2026
voco Villach

Von der Strategie zur Praxis: Erfolgreiches Revenue Management für Ferienhotels



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Revenue Management ist für Ferienhotels weit mehr als eine bloße Preisstrategie – es ist ein wesentlicher Hebel, um Erträge gezielt zu steigern, saisonale Schwankungen auszugleichen und sich kontinuierlich an die sich wandelnden Anforderungen von Markt und Gästen anzupassen. Die Kunst liegt darin, eine optimale Balance zwischen stabilen Preisen und flexiblen Anpassungen an die Nachfrage zu finden, die sowohl in der Hoch- als auch in der Nebensaison den Erfolg sichert. In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie durch gezieltes Revenue Management dynamisch auf Marktveränderungen reagieren und Ihre Preis- und Auslastungsstrategie optimal gestalten können. Von strategischen Grundlagen bis zur praktischen Umsetzung erhalten Sie hier alles, was Sie für ein starkes und praxisnahes Revenue Management in der Ferienhotellerie benötigen.

Inhalte

- Grundlagen und Ziele des Revenue Managements
- Unterschiedliche Revenue Management-Systeme sowie deren Vorteile und Risiken
- Konkrete Schritte zum Aufbau einer geeigneten Revenue Management-Strategie
- Revenue Management im laufenden Betrieb sowie aus Gästesicht
- Best-Practice-Beispiele

Highlight

- Die Teilnehmer erlernen anhand zahlreicher Praxisbeispiele und Systemeinsichten, wie sie Revenue Management ganzheitlich und erfolgreich – von der Strategie über die Kommunikation bis hin zur praktischen Umsetzung – für ihren Betrieb aufbauen und optimieren können.



Thomas Steiner
Managing Partner

27. März 2026
online

16. Oktober 2026
online

Brandaktuelle Benchmarks für Tourismusbetriebe



für Geschäftsführer und Führungskräfte von Hotels, Restaurants, Apartments, Chalets, Pensionen, Gasthöfen & Hotel Garni Betrieben

In einer so schnelllebigen Branche wie dem Tourismus haben sich seit 2024 viele Veränderungen ergeben, wodurch ältere Vergleichswerte ihre Aussagekraft verloren haben. Nutzen Sie die Chance, in diesem exklusiven halbtägigen Online Seminar die brandaktuellen Kennzahlen und Benchmarks für das Bilanzjahr 2025 mit über 250 Bilanzen zu erfahren, präsentiert von Kohl ➤ Partner.



Stefan Brida
Managing Partner

Inhalte

- Aktuelle Marktentwicklung: Erhalten Sie tiefgehende Einblicke in die neuesten Trends und Entwicklungen der Hotellerie.
- Wichtigste Kennzahlen im Tourismus: Lernen Sie die entscheidenden Kennzahlen kennen, die den Erfolg Ihres Betriebs messen.
- Exklusive Benchmarks für 13 Betriebstypen: Nutzen Sie die neuesten Vergleichswerte, die speziell für verschiedene Betriebstypen der Hotellerie erhoben wurden.

Highlight

- Brandaktuelle Benchmarks nach 13 Betriebstypen mit den wichtigsten Kennzahlen im Wert von € 249

Südtiroler Hotelbranche im Fokus: Exklusive Kennzahlen & Benchmarks



für Geschäftsführer und Führungskräfte von Hotels und Appartements aus Südtirol sowie Banken aus Südtirol und Österreich

Wie hat sich die Hotellerie in Südtirol entwickelt? Konnten Hotels und Appartements in der Destination trotz herausfordernder Rahmenbedingungen ihre Performance verbessern und damit ihre Marktposition stärken?

In diesem halbtägigen Online-Seminar präsentiert Kohl ► Partner erstmals einen spezifischen Benchmark-Report für Südtirol, der die neuesten Kennzahlen und Entwicklungen des Bilanzjahres 2025 offenlegt. Erhalten Sie exklusive Einblicke, die Ihnen als Hotelier dabei helfen, Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, und Ihnen als Banker die Grundlage bieten, fundierte Finanzentscheidungen zu treffen. Nutzen Sie diese Chance, um Ihre strategischen Weichen für die Zukunft optimal zu stellen.

Inhalte

- Aktuelle Marktentwicklung: Erhalten Sie tiefgehende Einblicke in die jüngsten Entwicklungen der Südtiroler Hotellerie. Wie verläuft die Sommersaison 2026 bisher? Welche Herausforderungen haben sich bereits abgezeichnet?
- Wichtigste Kennzahlen im Südtiroler Tourismus: Entdecken Sie die entscheidenden Kennzahlen, die den Erfolg Ihres Betriebs oder Ihrer Finanzierungsentscheidungen maßgeblich beeinflussen.
- Exklusive Benchmarks für 7 Betriebstypen: Profitieren Sie von den neuesten Vergleichswerten, die speziell für verschiedene Betriebstypen der Hotellerie erhoben wurden.

Highlight

- Brandaktuelle Benchmarks für 7 spezifische Betriebstypen in der Südtiroler Hotellerie



Thomas Steiner
Managing Partner

18. September 2026
online

Kraft der Einfachheit! Neue Konzepte & Wege für die Hotellerie



für Hoteliers, Gastronom:innen, Unternehmer:innen und Führungskräfte

Die Hotellerie hat in den letzten Jahren vor allem eines getan: immer mehr angeboten – mehr Leistungen, Optionen, Ausnahmen und damit auch mehr Aufwand. Die Folge ist eine wachsende Komplexität, die Systeme, Menschen und Ergebnisse belastet. Gleichzeitig verändern steigender Kostendruck, Mitarbeitermangel und die Überlastung vieler Führungskräfte die Spielregeln der Branche. Die Sehnsucht nach klaren Produkten, schlanken Abläufen und beherrschbaren Organisationen wächst, doch oft fehlt der Mut, alte Gewohnheiten loszulassen.

Dieses Seminar zeigt, wie du Hotel- und Gastronomieprodukte, Dienstleistungen und interne Prozesse konsequent vereinfachst. Du lernst effiziente Hotelmodelle, mutige Regelbrüche, moderne Gastronomielösungen sowie digitale Ansätze kennen, die wirklich entlasten. Dich erwartet ein Tag voller Austausch, Best Practices und Tools für mehr Fokus und deutlich weniger Komplexität in deinem Betrieb.

Inhalte

- Aktuellste Game Changer der Hotellerie & Gastronomie
- Das Kohl ► Partner Strategiehaus© als Basis
- Wege zum richtigen Mindset & Prinzipien von Einfachheit
- Schlanke Apart- & Hotelkonzepte im Ferientourismus
- Alternative Gastronomielösungen in Hotelbetrieben
- Wo Digitalisierung & KI wirklich für mehr Effizienz sorgen
- Mutige Regelbrüche in der Branche, die auch funktionieren
- Anleitung zum Vereinfachungsprozess im eigenen Betrieb

Highlights

- Fragenkatalog zur radikalen Vereinfachung deines Betriebes – ein praktisches Tool, das verschiedene Perspektiven nutzt, um Komplexität systematisch zu reduzieren und Klarheit zu schaffen.
- Führung durch die innovativen Betriebe der Eder Collection mit exklusivem Blick hinter die Kulissen einer der kreativsten und mutigsten Hotelgruppen Österreichs.



Helmut List
Managing Partner

19. März 2026
Revier Hotels, Montafon

01. Oktober 2026
Hotel Eder, Maria Alm

Aktiv verkaufen am Telefon und Face-to-face



für Rezeptions- und Reservierungsmitarbeiter:innen aus der Hotellerie

Braucht man ein angeborenes Talent, um zu verkaufen? Oder kann man das Verkaufen durch Erfahrung und Übung lernen? Die Kunst beim Verkaufen liegt nicht darin, Menschen etwas aufzuschwatzen, das sie nicht brauchen. Sie liegt darin, Bedürfnisse und Wünsche zu erkennen und zu zeigen, dass ihre Kaufentscheidung die richtige ist. Überzeugen mit Herz, Hand und Verstand statt manipulieren.

Wie Sie erfolgreich verkaufen und das eigene Verkaufstalent aufbauen oder ausbauen, erfahren Sie in diesem Seminar. Ebenso beschäftigen wir uns intensiv mit Kommunikationstechniken, Beziehungsmanagement und Förderung der Gästeloyalität.

Inhalte

- Planung und Vorbereitung des Verkaufs
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs und deren Einfluss
- Wirkung von Körpersprache und Stimme
- Verkaufstechniken für mehr Verkäufe am Telefon und Face-to-face
- Cross- und Upselling-Chancen
- Übung macht den Meister: Stellen Sie Fragen, und zwar die richtigen!

Highlight

- Branchenerprobte Checkliste „Step-by-step für besseres Verkaufen“



Nina Pölmann
Beraterin

09. Juni 2026
online

07. Dezember 2026
Aktivhotel Alpendorf,
St. Johann



Julia Winkler
Beraterin

11. März 2026
kreativ:lokal Kasperhof,
Patsch

15. April 2026
05. August 2026
online

30. September 2026
Explorer Hotel, Ötztal

Aktiver Verkauf & Inhouse-Marketing im Spa



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus dem Spa- und Wellnessbereich

Nicht nur der aktive Verkauf von Behandlungen, sondern auch der aktive Produktverkauf und das professionelle Pre-, Cross- und Upselling machen eine Spa-Abteilung wirtschaftlich erfolgreich. Neben externen Marketing-Maßnahmen sind vor allem Inhouse-Marketing-Aktivitäten ein wichtiger Bestandteil für eine wirtschaftliche Auslastung einer hoteleigenen Spa-Anlage.

Vom Spa-Team umsetzbare Inhouse-Marketing-Maßnahmen werden aufgezeigt und anhand von Praxisbeispielen diskutiert. Der aktive Verkauf von Behandlungen und Produkten wird mittels Rollenspielen, die in den Seminarablauf integriert werden, trainiert.



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

Inhalte

- Warm-up: Spa-Trends inklusive Digitalisierung, Kaufmotive des Gastes und Verkaufs-Basics
- Verkaufstechniken, Verkaufspsychologie und die 4 Phasen eines Verkaufsgesprächs
- Die Bedeutung von Körpersprache und Stimme
- Konkrete Tipps für den Verkauf von Behandlungen und Produkten
- Professionelles Inhouse-Marketing zur Steigerung der Auslastung sowie Pre-, Cross- und Upselling
- Viele Online- und Offline-Beispiele aus der Praxis

Highlights

- In den Seminarablauf integrierte kleine Rollenspiele zu den einzelnen Verkaufsthemen
- Erarbeiten einer individuellen „Action-Liste“ zur Verkaufssteigerung in Ihrem Hotel-Spa

Aktiver Verkauf am Counter / in der Tourist Info

I **👤** für Mitarbeiter:innen aus touristischen Organisationen

Was heißt verkaufen? Was macht einen Top-Verkäufer aus? Und welche Rolle spielt hierbei der erste Eindruck, die eigene Körpersprache und die richtigen Formulierungen? In diesem Seminar lernen Sie die Faktoren für ein erfolgreich geführtes Verkaufsgespräch, aber auch wie Sie eine verkaufsoptimierte E-Mail-Korrespondenz führen. Mit Detailanleitungen, wertvollen Tipps und verschiedenen Übungen optimieren Sie Ihren Verkaufserfolg per Telefon und E-Mail.



Stephanie Zorn
Beraterin

Inhalte

- Die Erwartungen unserer Gäste und wie wir diese übertreffen können
- Man hat keine zweite Chance auf den ersten Eindruck – Ihr professioneller Auftritt am Counter
- Modern Talking – vom Informationsgespräch zum Verkaufsgespräch
- Argumentationstechniken und Up-/Cross-Selling im aktiven Telefonverkauf, per E-Mail und am Counter
- Erfolgsfaktoren für Ihren erfolgreichen E-Mail-Verkauf

Highlights

- Anonyme Telefon und E-Mail Testanfrage inkl. Auswertung und Benchmarking
- Übung macht den Meister! Gruppenübungen und Rollenspiele

Der Weg zur Umsatz-Steigerung: Aktiv verkaufen im Service

I **👤** für Mitarbeiter:innen und Unternehmer:innen aus der Gastronomie

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihr eigenes Verkaufsverhalten verbessern, mit mehr Kompetenz vor dem Gast auftreten und mehr Freude und Erfolg beim Verkauf haben. Es erwartet Sie ein ausgewogener Mix aus Verkaufstheorie und praktischem Arbeiten.



Julia Winkler
Beraterin

Inhalte

- Wo endet der reine Service und wo beginnt der aktive Verkauf?
- Die fünf goldenen Regeln des Zusatzverkaufs
- Gästetypen und ihre individuelle Betreuung
- Sprache der Verkäufer – Tops und Flops im aktiven Wortschatz und der Körpersprache
- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Verkaufshilfen und ihr gezielter Einsatz

Highlight

- Praxistraining: Trainieren, analysieren und verbessern Sie Ihr eigenes Verkaufsverhalten!

22. April 2026
Hotel das MEI, Mutters

Wo bleiben meine Buchungen? Kompakter Vertriebscheck für Ihr Unternehmen



für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

In einer zunehmend digitalen und vernetzten Welt ist es entscheidend, dass Vertriebsstrategien kontinuierlich optimiert und an die Bedürfnisse der Zielgruppen angepasst werden. Der erfolgreiche Verkauf an der Rezeption oder in der Reservierung ist ein entscheidender Bestandteil jedes Unternehmens und spielt eine zentrale Rolle für den Erfolg und das Wachstum. Insgesamt sind der Verkauf und die Beratung nicht nur für den Umsatz verantwortlich, sondern auch für die langfristige Stabilität und das Wachstum. Ein starkes Team trägt dazu bei, die Vision des Unternehmens zu verwirklichen und nachhaltigen Erfolg zu sichern. In diesem praxisorientierten Seminar erhalten Sie wertvolle Einblicke in die Analyse und Optimierung Ihrer Vertriebsstrategie. Der Einblick hilft Ihnen, Schwachstellen zu identifizieren und gezielte Maßnahmen zur Steigerung Ihrer Vertriebseffizienz zu entwickeln und das Team zu stärken.

Inhalte

- Einführung in den Vertriebscheck: Tauchen Sie ein in die Bedeutung einer effektiven Vertriebsstrategie und hören Sie über Verkaufsgrundlagen und Strategien.
- Analyse der aktuellen Vertriebssituation: Lernen Sie mehr über die Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken in diesem Bereich anhand einer SWOT Analyse und analysieren Sie Ihren Gast.
- Vertriebsprozesse: Optimieren Sie laufende Prozesse und Engpässe sowie den Umgang mit CRM Systemen.
- Vertriebskommunikation: Verbessern Sie Ihre Verkaufsbotschaft und lernen Sie mit Einwänden umzugehen.
- Erfolgsmessung und Controlling: Welche Maßnahmen sind im Controlling im Verkauf unabdinglich -> Erfolgskontrolle

Highlight

- Analyse der aktuellen Vertriebssituation: Bewertung der Effektivität Ihrer Vertriebsstrategien und Identifikation von Verbesserungspotenzialen.



Julia Winkler
Beraterin

18. März 2026
harry's home, Telfs

08. April 2026
online

Professionelle E-Mail-Gästekorrespondenz So punkten Sie bei Ihren Gästeanfragen



für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Die schriftliche Angebotsanfrage hat sich in den letzten Jahren bei der Beantwortung der Gästeanfragen zum wichtigsten Kommunikationsmittel entwickelt. Der professionelle Eindruck Ihrer E-Mail-Gästekorrespondenz - von der Anreise bis zur Nachbereitung - ist deshalb entscheidend für den Verkaufserfolg. Auf Basis detaillierter Anleitungen, Tipps zur Textierung und gästeorientierter Gestaltung können Sie Ihre Vorlagen optimieren.



Nina Pöhlmann
Beraterin

12. Februar 2026
online

Inhalte

- Vom Trend zur Chance: Fakten & Potenziale für unsere Gästekorrespondenz
- Erfolgsfaktoren für die professionelle E-Mail-Gästekorrespondenz - von der Anreise bis zur Nachbereitung
- Aufbau erfolgreicher E-Mail Vorlagen
- Tipps für die laufende Korrespondenz

Highlight

- Checkliste zur Überarbeitung Gästekorrespondenz

Von Kritik zu Chancen: Gästekommunikation & Beschwerdemanagement meistern

ICO für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte

Die Erwartungen unserer Gäste sind hoch – und manchmal läuft etwas anders als geplant. Dann entscheidet die Art, wie wir kommunizieren, über Zufriedenheit, Weiterempfehlung und Loyalität.

Sie lernen, Gespräche mit Gästen souverän zu führen – auch in heiklen Momenten. Mit der passenden Wortwahl, bewusster Körpersprache und klaren Strukturen gestalten Sie selbst kritische Situationen positiv.

Inhalte

- Gästeerwartungen verstehen und professionell aufnehmen
- Stimme & Körpersprache wirksam einsetzen
- Beschwerdemanagement als Chance für Loyalität
- Die GEWINNEN-Formel als Werkzeug für den Alltag
- Übungen für souveränes Verhalten in schwierigen Situationen

Nutzen

- Sie gewinnen Sicherheit in Beschwerdesituationen und verwandeln Herausforderungen in Momente, die Vertrauen stärken und positiv in Erinnerung bleiben.



Rita Einöder
Managing Partner



Nina Pöllmann
Beraterin

11. Juni 2026
Almfamilyhotel Scherer, Obertilliach

09. Dezember 2026
online



Julia Winkler
Beraterin

29. April 2026
kreativ:lokal Kasperhof, Patsch

12. August 2026
AREA 47, Ötztal

Handling Complaints with Confidence: Beschwerdemanagement auf Englisch

ICO für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte

Beschwerden gehören (zum Glück) nicht zum täglichen Ablauf an der Rezeption und sind schon in der Muttersprache nicht immer leicht handzuhaben. Umso herausfordernder wird es, wenn internationale Gäste ihre Unzufriedenheit auf Englisch äußern. In diesem Seminar lernen Sie, Beschwerden strukturiert anzunehmen, empathisch zu reagieren und Lösungen klar zu formulieren. So gewinnen Sie das Vertrauen und die Selbstsicherheit, auch in heiklen Situationen sicher und professionell aufzutreten.



Nina Pöllmann
Beraterin

Inhalte

- Beschwerden professionell annehmen
- Empathisch reagieren: die richtigen Worte finden
- Lösungsorientierte Kommunikation und Formulierungen

Highlights

- Kleine Gruppen für maximalen Lernfortschritt
- Learning by Doing durch praxisnahe Übungen
- Handouts für die tägliche Anwendung

23. Februar 2026
online

Small Talk, Big Impact: Englisch für die Rezeption

I O  für Mitarbeiter:innen der Rezeption

Sowohl Gäste als auch Mitarbeiter werden immer internationaler - die Fähigkeit, sich in der Weltsprache Englisch zu verständigen, ist daher entscheidender denn je. Ob bei der Begrüßung neuer Gäste, dem Umgang mit Anfragen oder der Lösung von Problemen – fundierte Englischkenntnisse sind der Schlüssel, um internationalen Gästen einen erstklassigen Service zu bieten und im Berufsalltag erfolgreich zu bestehen.

Unser Kurs „Small Talk, Big Impact: Englisch für die Rezeption“ gibt Ihnen die Werkzeuge an die Hand, um sicher auf Englisch zu kommunizieren und so das Gästeerlebnis auf ein neues Level zu heben.

Das Programm besteht aus 7 Online-Einheiten à 60 Minuten, die jeweils auf spezifische Situationen im Hotelalltag zugeschnitten sind.

Inhalte

- Anfragen und Reservierungen
- Begrüßung und Check-In
- Hotel Service
- Aktivitäten in der Region
- Small Talk
- Umgang mit Beschwerden
- Check-Out & Verabschiedung

Highlights

- Gruppen für maximalen Lernfortschritt
- Learning by Doing durch praxisnahe Übungen
- Handouts für die tägliche Anwendung



Nina Pölmann
Beraterin

09. und 16. Februar 2026
online

27. Juli und 03. August 2026
online

So kommt Ihre Botschaft an: Innen- Kommunikation für Destinationen

I  für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Touristische Organisationen sind nach außen oft bestens aufgestellt nach innen jedoch läuft die Kommunikation nicht immer rund. Dabei ist genau das entscheidend: Mitarbeiter:innen, Funktionäre, Partner und Einheimische wollen informiert, verstanden und eingebunden werden. Wir beleuchten, warum Informationen häufig nicht ankommen, und entwickeln Strategien, wie Sie Ihre interne Kommunikation spürbar verbessern. Anhand inspirierender Beispiele zeigen wir, wie Kommunikation gelingt und wie Botschaften so gestaltet werden, dass sie gehört und angenommen werden können.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Neurobiologische Einblicke: Wie unser Gehirn Informationen verarbeitet
- Praktische Ansätze, wie Botschaften ankommen
- Bedeutung und Wirkung von Innen-Kommunikation in touristischen Organisationen
- Analyse Ihrer aktuellen Kommunikationswege & Optimierungsmöglichkeiten
- Neue, praxisnahe Kanäle und Formate für die tägliche Arbeit

Nutzen

- Sie erkennen Stolperfallen in der internen Kommunikation und erarbeiten Lösungen, mit denen Sie Botschaften wirksamer platzieren, Verständnis fördern und die Zusammenarbeit stärken.



Stephanie Zorn
Beraterin

Klar, präsent, wirksam: Kommunikation mit Achtsamkeit



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Ob im Team oder mit Gästen oft sprechen wir, ohne uns wirklich bewusst zu machen, wie wir kommunizieren. Gewohnheiten bestimmen Gespräche und verhindern, dass Botschaften klar ankommen.

Sie entdecken, wie Achtsamkeit Ihre Kommunikation verändert: Muster erkennen, Wahrnehmung schärfen, Wirkung gezielt steuern. Mit Übungen und Reflexionen entwickeln Sie ein Gespür dafür, wie Ihre Worte wirken und wie Sie mit Klarheit, Empathie und Präsenz erfolgreicher kommunizieren.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Warum Gewohnheiten oft stärker wirken und wie diese verändert werden können
- Achtsamkeit als Schlüssel für bewusstes Kommunizieren
- Strategien für klare Botschaften und weniger Missverständnisse
- Praktische Übungen, die Achtsamkeit direkt erlebbar machen

Nutzen

- Sie stärken Ihr Bewusstsein für die Wirkung Ihrer Kommunikation und finden im richtigen Moment die richtigen Worte klar, verständlich, nachhaltig.

Verstehen verbindet: Erfolgreiche Kommunikation mit Gästen und im Team



für Mitarbeiter:innen und Unternehmer:innen aus der Hotellerie

Ob beim Gespräch mit Gästen oder im Team Kommunikation entscheidet über Stimmung, Verständnis und Erfolg. Schon kleine Nuancen in Wortwahl oder Körpersprache können den Verlauf eines Gesprächs wenden.

Sie erhalten praxisnahe Werkzeuge für gelingende Kommunikation im Hotelalltag: eigene Muster reflektieren, Gespräche positiv steuern, in heiklen Situationen souverän bleiben. Wir üben, wie Mitarbeitergespräche, Teambesprechungen und Gästekontakte klar, wertschätzend und lösungsorientiert gelingen.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Grundlagen erfolgreicher Kommunikation & positive Formulierungen
- Eigene Kommunikationsfähigkeit gezielt verbessern
- Erfolgsfaktoren für Mitarbeitergespräche und Teambesprechungen
- Methoden für eine entspannte Gesprächsatmosphäre auch in schwierigen Situationen
- Praktische Übungen für mehr Sicherheit im Umgang mit Gästen und Kolleg:innen

Nutzen

- Gespräche verlaufen flüssiger, Konflikte lösen sich schneller die Zusammenarbeit wird spürbar leichter und wirkungsvoller.

Miteinander reden, Vertrauen schaffen: Offene Kommunikation im Team

I  **für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte**

In der heutigen schnellen Arbeitswelt ist gelungene Kommunikation mit Gästen, Stakeholdern und Kolleg:innen entscheidend für den Erfolg. Doch wegen der zahlreichen täglichen Aufgaben, die es zu bewältigen gilt, bleibt oft wenig Zeit für Kommunikation.

Wie gelingt es Ihnen, eine Kultur zu fördern, in der jede Stimme zählt und Wertschätzung spürbar wird? In diesem Seminar steht Ihre Rolle als Kommunikator:in im Mittelpunkt. Sie erhalten Impulse und Werkzeuge, um Klarheit zu schaffen, Missverständnisse zu vermeiden und die Zusammenarbeit nachhaltig zu stärken.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Von der Haltung zum Verhalten: *Ich bin ok Sie sind ok*
- Nonverbale Kommunikation bewusst wahrnehmen und gezielt einsetzen
- Feedback geben, das motiviert und Orientierung bietet
- Praktische Übungen, die Teamgespräche leichter und konstruktiver machen

Nutzen

- Sie fördern offene, wertschätzende Kommunikation und schaffen ein Klima, in dem Vertrauen wächst, Konflikte abnehmen und Zusammenarbeit Freude macht.

Keynotes & Vorträge

Kohl ➤ Partner verfügt über eine große Bandbreite an Themen welche wir individuell für Sie zusammenstellen und vor Ort einbringen.

- **Sieger führen selbstbewusst!** Wie Sie als Gastronom die Zügel wieder fest in die Hand nehmen
- **(Mehr) Work-Life-Balance** durch effiziente Selbstführung
- **Wie KI den Tourismus beeinflusst**
- **Pricing im Wandel:** Wie die Hotellerie im Spannungsfeld von Kostenexplosion, Nachfragevolatilität und sinkender Zahlungsbereitschaft navigiert.
- **Wintertourismus quo vadis?**
- **Wohin geht die Reise im Tourismus?**
- **Der letzte Tisch** – Was tun beim Rückgang der Gastronomie?
- **Regionalität als echter Mehrwert:** Nachhaltigkeit und Authentizität im Tourismus
- **Wieder Geld verdienen in der (Hotel) Gastronomie:** Stürmische Zeiten als Chance nutzen!

Darf's ein bisschen Inspiration sein?

Verleihen Sie Ihrer Veranstaltung einen einzigartigen Mehrwert durch praxisorientierte Insights und zukunftsweisende Lösungen, die Sie voran bringen.



- QR-Code scannen, informieren und einen unserer inspirierenden Vorträge buchen

Smart statt teuer: Marketing mit Strategie und dem Wunschgast im Fokus



für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Erfolgreiches Marketing braucht nicht unbedingt große Budgets wohl aber eine klare Strategie und ein präzises Bild Ihres Wunschgastes. Nur wer genau weiß, wen er erreichen will, setzt Ressourcen effizient ein und vermeidet Streuverluste. Sie schärfen Ihre Strategie und richten Maßnahmen so aus, dass sie passend, wirksam und leistbar sind mit präziser Botschaftsführung und fokussiertem Blick auf Ihre Zielgruppen.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Klarheit über die eigene Marketingstrategie gewinnen
- Den Wunschgast definieren und als Leitstern nutzen
- Inhalte und Kanäle so ausrichten, dass sie wirklich ankommen
- Tipps, wie strategisches Vorgehen Kosten spart und Wirkung erhöht

Nutzen

- Mit klarer Strategie und präziser Zielgruppenansprache setzen Sie Ihr Budget optimal ein und erzielen mehr Wirkung für weniger Geld.

Wie macht man Marketing messbar: Marketing Controlling für Einsteiger



für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Haben Sie letztes Jahr auch mehrere Tausende Euro im Marketing ausgegeben und wenig bis keine Ahnung, was diese ganzen Aktionen eigentlich genau gebracht haben? Oder wissen Sie zwar, dass Aktionen mit dabei waren, die gut funktioniert haben, sind sich aber nicht sicher, welche bestimmten Maßnahmen ausschlaggebend für Ihren Erfolg waren? Google Ads, Social Media-Posts, Portal-Einträge, postalische Mailings, Newsletter-Aussendungen – all diese Aktivitäten kosten Sie sehr viel Geld und deshalb sollten Sie auch wissen, was unterm Strich dabei herauskommt. Deshalb befassen wir uns in unserem eintägigen Seminar intensiv mit praktischen Maßnahmen, die Ihnen dabei helfen, sich in Zukunft leichter zwischen unterschiedlichen Marketinginvestitionen zu entscheiden.



Stephan Raffener
Berater

Inhalte

- Voraussetzungen für aussagekräftige Messbarkeit
- Definition der Ziele auf Marketing- und Unternehmens-ebene
- Auswahl der richtigen Metriken bzw. Kennzahlen
- Sichtbarmachen und Nutzung von Gästedaten
- Möglichkeiten zur Messung von On- & Offline-Marketing
- Tools zur Automatisierung und Gestaltung von Berichten
- Best Practices aus Tourismus und anderen Branchen

Highlight

- Als Teilnehmer erhalten Sie einen Leitfaden, mit dem Sie selbst Schritt für Schritt Ihr Marketing-Controlling im Betrieb aufbauen können.

06. Mai 2026
online

07. Oktober 2026
online

Der Weg zur richtigen Marketing-Agentur – gesucht, gefunden und verbunden

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Wie in einer funktionierenden und glücklichen Partnerschaft, so gibt es auch in der Zusammenarbeit zwischen Hotels und Agenturen einige Faktoren, die einen maßgeblichen Einfluss darauf haben, ob die Vermarktung wirklich gut funktioniert, oder eben nicht. Der erste wichtige Schritt, ist schon einmal die erfolgreiche Suche nach der passenden Agentur. Egal ob es um eine neue Website, mehr Auslastung durch Unterstützung im Online Marketing, oder um ein kreatives Kommunikationskonzept geht – für all diese Aufgaben gibt es Agenturen wie Sand am Meer, von denen die meisten behaupten, genau der richtige Partner zu sein. Dabei ist nicht jede Agentur auch für Sie und Ihren Betrieb geeignet, wodurch die Suche nach einer passenden Werbeagentur, viel mehr zu einer schwierigen Suche nach dem passenden „Lebensabschnitts-Partner“ geworden ist.

Wir besprechen deshalb die Schritte die Sie gehen sollten, um genau die richtige Agentur für Ihre Situation zu finden. Darüber hinaus erfahren Sie die Faktoren, die maßgeblich für eine funktionierende und langfristige Partnerschaft mit Agenturen sind. Dieser Online-Halbtage eignet sich daher nicht nur für Hotels, die eine Agentur suchen, sondern auch für all jene, die bereits mit einer Agentur zusammenarbeiten.

Inhalte

- So verschaffen Sie sich Klarheit im Agentur Wirr-Warr
- Sparen Sie Zeit und Geld durch ein vollständiges Briefing
- Wie Sie Angebote richtig vergleichen und welche Fragen wirklich zählen
- Kritische Erfolgsfaktoren für eine glückliche Beziehung zwischen Hotel und Agentur
- Worauf Sie achten sollten: Tricks von unseriösen Anbietern

Highlight

- Checkliste: Die wichtigsten Punkte für ein Agenturbriefing



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

28. Januar 2026
online

18. Juni 2026
online

22. September 2026
online

Produktentwicklung - Einzigartige Gästerlebnisse gestalten

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Einzigartige Produkte machen die Positionierung eines Betriebes für den Gast erst richtig erlebbar. Sie wecken Neugier in der Kommunikation, richten sich direkt an die Sehnsüchte und Bedürfnisse ausgewählter Zielgruppen und werden bei ansprechender Präsentation gerne gebucht. Wie kommt man jedoch zu einer einzigartigen Idee für das eigene Unternehmen? Und wie wird aus einer ersten guten Idee tatsächlich ein buchbares und erlebbares Angebot beziehungsweise Package?

In diesem Seminar regen wir zuerst gemeinsam unsere Kreativität an und lernen, wie wir laufend starke Impulse für Innovation in unserem Betrieb finden. Basierend darauf gehen wir Schritt für Schritt die einzelnen Phasen der Produktentwicklung durch – vom Verstehen unserer Zielgruppen bis hin zum fertig geschnürten Angebotspaket.



Stephanie Zorn
Beraterin

02. Juni 2026
online

Inhalte

- Stets am Puls der Zeit: Kreativitätstechniken für Ihren Betrieb
- Sehnsüchte und Emotionen Ihrer Gäste besser verstehen
- Die Schritte zur erfolgreichen und innovativen Produktentwicklung
- Tipps für erfolgreiche Kommunikation und Vertrieb

Highlight

- Zahlreiche Umsetzungsbeispiele für identitätsstiftende Produkte in Übernachtungsbetrieben

Mitarbeiter-Marketing neu gedacht: So gewinnen und begeistern Sie Talente

 für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Mitarbeiter:innen zu finden und langfristig im Unternehmen zu halten, ist eine der größten Aufgaben unserer Zeit. Die Entscheidung zu bleiben, treffen die Menschen selbst unsere Rolle ist es, den Arbeitsplatz so zu gestalten, dass er attraktiv, wertschätzend und sinnstiftend ist.

In diesem Seminar erfahren Sie, was Mitarbeitenden heute wirklich wichtig ist, wie die Employee Journey vom Einstieg bis zum Abschied positiv gestaltet werden kann und welche Faktoren für nachhaltige Zufriedenheit ausschlaggebend sind. Sie erhalten Einblicke in aktuelle Trends, reflektieren Ihre Führungsrolle und erarbeiten praxisnahe Maßnahmen, die Sie sofort in Ihrem Betrieb umsetzen können.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Aktuelle Einblicke in die Erwartungen von Mitarbeitenden
- Über Selbstführung und moderne Führungskultur
- Die 6 Etappen der Employee Journey vom ersten Kontakt bis zum letzten Arbeitstag und darüber hinaus
- Praxisbeispiele und Übungen, die Orientierung und Handlungssicherheit geben

Nutzen

- Sie gewinnen Klarheit, wie Sie Ihr Unternehmen für bestehende und zukünftige Mitarbeiter:innen attraktiver machen.

Google Ads - Kickstart für Einsteiger:innen

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Nutzen Sie die Potenziale von Google Ads, um Ihr touristisches Angebot online effektiv zu bewerben! In dem Seminar „Google Ads – Kickstart für Einsteiger:innen“ erhalten Sie praxisorientiertes Wissen, um mit Google Ads durchzustarten. Sie lernen die ersten Schritte, um Ihre eigenen Kampagnen zu erstellen und Ihre Online-Sichtbarkeit sowie Reichweite zu steigern. Dieses speziell für die Tourismusbranche abgestimmte Basis-Seminar richtet sich an Hotels, Ferienwohnungsanbieter:innen, Tourismusorganisationen und alle, die ihre Online-Marketing-Maßnahmen selbst steuern und optimieren möchten.



Stephan Raffener
Berater

15. April 2026
online

Inhalte

- Einführung in Google Ads: Überblick über die grundlegenden Funktionen von Google Ads und die speziellen Features von Google Hotel Ads für die Hotelbranche.
- Google Ads Manager: Anleitung zur Erstellung und Verwaltung eines Google Ads Accounts, sowie die Konfiguration von Zahlungsoptionen.
- Zielsetzung und Kampagnenformate: Festlegung der primären Ziele für Kampagnen und Kennenlernen der grundlegenden Kampagnentypen.
- Keyword-Recherche und -Optionen: Einführung in Keyword-Recherche und Auswahl der passenden Keyword-Optionen.
- Kampagnenstruktur und Ausrichtung: Wie man Kampagnen, Anzeigengruppen und Anzeigen erstellt und strukturiert. Grundlagen der Zielgruppenansprache und Standort- sowie demografische Ausrichtung.
- Budgetierung und Gebotsstrategien: Einführung in die Festlegung von Budgets und Auswahl der Gebotsstrategien.

Highlight

- Praxisorientierte Erstellung der ersten Google Ads-Kampagne; WhatsApp-Broadcast mit laufenden Updates zu relevanten Google Ads Neuigkeiten und Tipps.

Facebook & Instagram Ads: Die Grundlagen für Ihr Marketing

 für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Lust, Facebook und Instagram Werbung selbst in die Hand zu nehmen? Dieses Seminar ist Ihr Schlüssel, um die technischen Werkzeuge zu meistern und Ihre digitale Werbestrategie eigenständig zu entwickeln. Verlassen Sie sich nicht mehr blind auf andere – gewinnen Sie die Sicherheit und Kontrolle über Ihr eigenes Marketingbudget.

Inhalte

- Einführung in Meta Ads: Grundlagen und Funktionen von Meta Ads (Facebook, Instagram) und des Werbeanzeigenmanager in der Business Suite.
- Zielsetzung der Kampagnen: Festlegung von klaren Zielen für die Kampagnen (z. B. Leads, Verkäufe, Markenbekanntheit).
- Zielgruppenanalyse und -definition: Identifikation und Ansprache der richtigen Zielgruppen.
- Budgetierung und Gebotsstrategien: Bestimmung von Budgets und Auswahl der geeigneten Gebotsstrategien für die Kampagnen.
- Erstellung von Kampagnen: Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung von Kampagnen, Anzeigengruppen und Anzeigen.
- Meta Pixel und CAPI: Einführung und Implementierung von Meta Pixel und Conversion API (CAPI) zur Verfolgung von Website-Aktionen und zur Erfassung serverseitiger Conversion-Daten.
- Erfolgsmessung: Nutzung von Meta Ads Manager und anderen Tools zur Analyse der Kampagnenperformance.

Für alle, die Unabhängigkeit im digitalen Marketing anstreben, die Grundlagen der Meta Ads von Grund auf verstehen und die Fähigkeit erlangen möchten, Ihre Kampagnen selbstständig und erfolgreich zu steuern.



Stephan Raffener
Berater

19. März 2026
online

Social-Media-Marketing - Fokus Facebook und Instagram organic

  für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Soziale Medien sind ein zentraler Baustein im Hotelmarketing: Sie ermöglichen direkte Interaktion, steigern die Markenbekanntheit und fördern die Gästebindung. Erfolgreiches Social Media lebt von einer klaren Strategie, relevanten Inhalten und einer konsistenten Präsenz.

In diesem Seminar liegt der Schwerpunkt auf organischem Social Media-Marketing, also Reichweite und Wirkung ohne Ads-Budget. Anhand von Praxisbeispielen lernen Sie, wie Sie Inhalte zielgerichtet entwickeln, planen und gestalten.



Nina Pöllmann
Beraterin

12. März 2026
arte salzburg

13. Oktober 2026
online

Inhalte

- Social Media-Strategie als Basis
- Content-Findung und -Planung
- Gestaltung und Textierung von Posts
- Beispiele aus dem Tourismus und anderen Branchen

Highlight

- Erste Schritte zur eigenen Strategie und Themenplanung

Print wirkt: Drucksorten im digitalen Zeitalter



für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Auch im digitalen Zeitalter haben Drucksorten absolute Berechtigung im Marketing. Sie vermitteln Wertigkeit, heben sich von der Masse ab und schaffen Erinnerungsmomente sei es durch einen hochwertigen Imagefolder, eine handgeschriebene Postkarte oder eine aufmerksam gestaltete Gästemappe.

Entscheidend ist die richtige Auswahl: Welche Unterlagen sind für Ihren Betrieb wirklich sinnvoll? Welche Aufgaben übernehmen Print und wo reicht digital? Und wie können beide Kanäle geschickt ineinandergreifen?

Dieses Seminar zeigt praxisnah, wie Sie Drucksorten strategisch einsetzen, welche Unterlagen entlang der Guest Journey unverzichtbar sind und worauf Sie bei Material, Gestaltung und Produktion achten sollten.

Inhalte

- Welche Drucksorten sind für Hotels heute wirklich relevant?
- Image- & Verkaufsunterlagen
- Gästekommunikation vor, während und nach dem Aufenthalt
- Online-Druck vs. Druckerei: was eignet sich wo?
- Unterschiede in Materialien, Grammaturen & Veredelungen
- Zusammenarbeit mit Agentur & Druckerei: Briefing, Zeitplan, Kostenfallen vermeiden

Highlight

- Kreative Beispiele aus der Praxis von der Imagebroschüre bis zur Postkarte



Nina Pöllmann
Beraterin

27. Juli 2026
online

Storytelling in der Nachhaltigkeitskommunikation



für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Bei der Arbeit mit unseren Kunden wird oft Folgendes deutlich: Viele Betriebe leisten auf ihre Weise bereits einen bedeutenden Beitrag für einen zukunftsorientierten Tourismus. Nachhaltigkeit ist als Wert und Handlungsgrundlage vielerorts bereits tief im eigenen Tun verankert.

Jedoch gelingt es bisher noch zu wenig, diese Botschaften auch auf kreative, emotionale und ansprechende Weise nach außen zu tragen. Teils fehlt das Bewusstsein darüber, was schon alles getan wird. Andererseits herrscht die Sorge vor, sich angreifbar zu machen, in die Greenwashing-Falle zu tappen oder Gästen zu stark mit dem erhobenen Zeigefinger zu kommen.

Gerade in der Verbindung des Storytelling-Ansatzes mit der eigenen Nachhaltigkeitskommunikation entsteht ein spannender neuer Zugang. Sie öffnen den Raum für Identifikation und machen relevante Maßnahmen auf konkrete und authentische Weise sichtbar. Ganz gemäß dem Leitsatz: Tu Gutes und sprich darüber.



Stephanie Zorn
Beraterin

16. April 2026
online

Inhalte

- Warum ist Storytelling ein so wirksames Instrument in der Kommunikation?
- Wie wir über das reden, was die Leute wirklich interessiert
- 3 Schritte für wirksames Storytelling im Tourismus
- Zahlreiche Beispiele und Impulse aus der Praxis
- Genügend Zeit, um Ihre eigenen Kernthemen und Botschaften zu entwickeln

Highlights

- Individuelle Auseinandersetzung: Wo liegen Ihre Schwerpunkte? Was bedeutet nachhaltiges Handeln für Sie und Ihr Unternehmen?
- Praktische Tipps, wie Sie Ihre individuellen Maßnahmen so sichtbar machen, dass sie auch positiv auf das Urlaubserlebnis einzahlen

Der Newsletter als Kundenbinder und Umsatzbringer



für Marketing- und Sales-Mitarbeiter:innen sowie Unternehmer:innen

Viel zu lange Texte, keine besonderen Inhalte und meistens Last Minute Schnellschussaktionen, um mit Angeboten kurzfristig noch Auslastung zu bekommen:

Diesen Newsletter haben wir wohl alle schon gelesen und sogar geschrieben. Dabei gilt wie bei den meisten Marketing-Kanälen: Punktuelle Aktionen ohne ganzheitliche Strategie und Planung sind oftmals nicht mehr als ein Tropfen auf dem heißen Stein.

In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Faktoren eines erfolgreichen Newsletters, um Kunden zu binden und regelmäßig Umsatz zu generieren.

Inhalte

- Grundkonzept & Planung:
Der Nutzen aus Gästesicht und die richtige Planung
- Frequenz & Segmentierung:
Wie oft sollte ich versenden und an wen?
- Inhalt: Wie schreibe ich gute Betreffzeilen,
Texte und Call-to-Actions?

Highlight

- Auswertung & Optimierung:
Die wichtigsten Kennzahlen, was sie mir sagen und wie ich meine Newsletter dadurch besser mache



Nina Pöllmann
Beraterin

07. Mai 2026
online

19. November 2026
online

Touchpoint Magic: So gelingt Marketing, das Gäste wirklich berührt



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Im Marketing geht es nicht darum, Gäste zu überfluten, sondern sie gezielt und emotional zu erreichen. Erfolgreiches Touchpoint-Marketing schafft Momente der Berührung, die Vertrauen aufbauen, Bedürfnisse aufgreifen und Gäste nachhaltig binden.

Sie gestalten Ihre Guest Journey aktiv und überzeugen an den entscheidenden Kontaktpunkten gestützt auf Erkenntnisse aus dem Neuromarketing, bewährte Tools und praxistaugliche Beispiele.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Neuromarketing verstehen: Warum Gäste so entscheiden, wie sie entscheiden
- Die wichtigsten Touchpoints erkennen und gestalten
- Mit „individualisierter Qualität“ Vertrauen schaffen
- Viele praxisnahe Tipps für Ihr tägliches Marketing

Nutzen

- Sie erreichen Gäste am richtigen Punkt mit mehr Wirkung, weniger Streuverlusten und spürbar besserer Gästebindung.

Die Tourist-Information der Zukunft - Tourismuswerkstatt



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Tourist-Informationen (TI's) sind gefragt - nach wie vor. Im Zeitalter digitaler Informationen auf mobilen Geräten, zu jeder Zeit und an jedem Ort haben unsere Gäste auch den Wunsch nach persönlichen Tipps, individuellen Informationen und dem Gespräch von Angesicht zu Angesicht. Eine Umfrage, die wir kürzlich zusammen mit einer Münchner Hochschule machten, hat uns das wieder einmal bestätigt. Es ist uns ein Anliegen die TI's der Zukunft optimal auf die Gäste-Bedürfnisse von heute und morgen auszurichten: in der Einrichtung, im Angebot und vor allem im Service.

Inhalte

- Erfolgsfaktoren der Tourist-Information 2030
- Wohin kann die Reise gehen? Ausgewählte Trends und Best-Practice im Überblick
- Verändertes Reiseverhalten und neue Gästeanforderungen
- Die Tourist-Information auf dem Weg vom Informationsgeber zum Markenkontaktpunkt & Service-Hub
- Zukünftige Rolle und Aufgaben der Tourist-Information
- Effizienzoptimierung bei Aufgaben und Prozessen
- Tipps und Tricks für den Alltag: zwischen Markenberührungspunkt und individuellen Beratungsangeboten

Highlight

- Von den Besten lernen: Best-Practice-Beispiele und Ideen für Ihre Tourist-Informationen



Stephanie Zorn
Beraterin

23. September 2026
online

06. Oktober 2026
online

Kooperationen Tourismus und Wirtschaft – Gegenseitig mehr voneinander profitieren



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Dass die Tourismuswirtschaft mit Restaurants, Einzelhandel und vielleicht auch landwirtschaftlichen Betrieben zusammenarbeitet und diese voneinander profitieren, ist auf den ersten Blick klar. Doch dass auch Unternehmen aus der Industrie oder dem Handwerk ein Interesse am Tourismus vor der eigenen Tür entwickeln, ist eine eher neue Entwicklung. In Zeiten des Fachkräftemangels entdecken immer mehr Unternehmen die Vorteile gut ausgebauter Tourismus- und Freizeitangebote als weichen Standortfaktor im Recruiting. Daraus ergibt sich eine große Chance für DMOs, eine neue Zielgruppe und breitere Unterstützung bis hin zur Ko-Finanzierung für den Tourismus zu gewinnen. Auf der anderen Seite profitieren auch die Unternehmen von einer Kooperation mit dem Tourismus. Das Seminar führt in die Möglichkeiten von Kooperationen zwischen Tourismusorganisationen und Wirtschaftsunternehmen ein, zeigt Chancen und Hürden auf, inspiriert durch Beispiele und gibt Vorgehensweisen und Checklisten als konkrete Hilfestellung an die Hand.



Alexander Seiz
Geschäftsführer K>P Stuttgart

17. November 2026
online

Inhalte

- Innovative Kooperationen mit der Wirtschaft – Chancen und Nutzen für die DMO
- Mögliche Themen und Kooperationsfelder und ihre Anwendung mit konkreten Beispielen und Impulsen aus der Praxis
- Erfolgsfaktoren und Herausforderungen – Was ist eigentlich bei Kooperationen mit der Wirtschaft zu beachten?
- Step by Step auf Wirtschaftspartner zugehen und für eine Kooperation gewinnen
- Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmer:innen

Highlight

- Sie analysieren für Ihre DMO, für welche Themen und mit welchen Partnern für Sie eine Wirtschaftskooperation in Frage kommt.

Markenschärfung in Destinationen - Das eigene Profil gekonnt vermitteln

 für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Destinationsmarken entwickeln sich im Tourismus zunehmend zum Entscheidungsfaktor bei der Wahl einer Urlaubsregion. Eine Marke steht für Werte und Eigenschaften einer Destination – aber: Was macht eine Marke einzigartig? Wird die Marke von den touristischen Betrieben, Mitarbeiter:innen und der Bevölkerung auch gelebt, damit beim Gast ein stimmiges Bild entsteht? Welche neuen Produkte sind für eine weitere Stärkung der Marke wichtig? Und wie kommuniziere ich die Marke und mein Profil richtig?

In diesem Online-Seminar erfahren Sie wie man eine touristische Marke im Kontext von Marktanforderungen, Profilierung, Themenschwerpunkten und der eigenen gewachsenen Identität entwickeln und weiter schärfen kann. Dazu lernen Sie verschiedene Instrumente kennen, die den Prozess und die Umsetzung begleiten und erleichtern.

Inhalte

- Anforderungen an die Destination der Zukunft – was macht Destinationsmarken erfolgreich?
- Markenentwicklung in Destinationen – hilfreiches Basiswissen
- Markenschärfung mit System – Zugang und Instrumente
- Beispiele einer gelungenen Markenentwicklung und -umsetzung mit Profil
- Fachaustausch zu Markenerfahrungen der Teilnehmer:innen

Highlight

- Sie betrachten Ihre Destinationsmarke aus einem neuen Blickwinkel und entwickeln selbst neue Ideen, Ihre Marke für Gäste spürbarer zu machen.



Alexander Seiz
Geschäftsführer K>P Stuttgart

24. März 2026
online

Regionale Produkte & Tourismus: Impulsworkstatt

  für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

In einer Welt, die stets schneller und vernetzter wird, wächst bei uns Menschen zugleich die Sehnsucht und eine neue Form der Wertschätzung für Authentizität und Regionalität. Gerade landwirtschaftliche und handwerkliche Produkte schaffen eine enge Verbindung zur Destination und machen die Geschichte und einzigartige Lebensweise eines Ortes für uns direkt erlebbar. Dadurch entsteht eine einzigartige Möglichkeit, den Urlaub mit zusätzlichen Emotionen aufzuladen, wertvolles Wissen zu vermitteln und zugleich alle Sinne anzusprechen.

Was dies konkret für Ihre Region bedeuten kann, das erarbeiten wir gemeinsam in einer ganztägigen Werkstatt. So gelingt es, Bewusstsein zu schaffen und das neue Wissen in Form von Handlungsfeldern und Projekten direkt auf die eigene Region zu übersetzen.



Stephanie Zorn
Beraterin

12. Mai 2026
online

Inhalte

- Aktuelle Trends und Entwicklungen:
Wonach sich unsere Gäste jetzt sehnen
- Regionale Produkte & Tourismus:
Potenziale & Synergieeffekte für die Destination
- Impulse zum erfolgreichen Aufbau von Kooperationen
- Zahlreiche Praxisbeispiele zur Inspiration
- Entwickeln von Projektideen basierend auf den Besonderheiten der Region
- Tipps für emotionale Kommunikation & Storytelling anhand der 6 Kohl > Partner Marketing-Säulen

Highlight

- Werkstatt-Charakter: Wir arbeiten direkt im Termin konkrete Projektideen für Ihre Region aus.

Das Gesicht der Region - Inszenierung in der Tourist Info



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Blickt man auf die zukünftige Entwicklung von Tourist Informationen, so wird ihre Rolle als Ort der Inspiration und Schauplatz für berührende Markenerlebnisse immer wichtiger. Sie sind ein wichtiges Portal zur Region, wo die zentralen Markenwerte durch emotionale Erlebnisse für alle Sinne spür- und erlebbar gemacht werden können.

Damit dies gelingen kann ist es entscheidend, diesen Ort der Begegnung nicht nur in seinen Funktionen zu denken. Vielmehr müssen wir uns auf die Bedürfnisse der wesentlichen Benutzergruppen konzentrieren und diese mithilfe der Werkzeuge der Erlebnisinszenierung bestmöglich erfüllen. So schaffen wir es, für die Region zu begeistern. Dies umfasst Möblierung und Leitsysteme ebenso wie Storytelling und die Entwicklung individueller interaktiver Formate. Für dieses Seminar wählen wir den bisher einzigartigen Zugang, sich der Aufgabenstellung sowohl aus tourismusstrategischer als auch gestalterischer Sicht anzunähern und untermauern dies mit einer Vielzahl inspirierender Umsetzungsbeispiele und konkreter Impulse für Ihre individuelle Situation.

Inhalte

- Was sind die zukünftigen Anforderungen an die TI 2030?
- Wie hat sich das Gäste- und Informationsverhalten verändert?
- Welche Benutzergruppen und Erlebniszone sind künftig besonders relevant?
- Wie lauten die Erfolgsfaktoren für touristische Erlebnisräume?

Highlight

- Zahlreiche Umsetzungsbeispiele für die stimmige Übersetzung von Markenkernwerten in den Raum



Stephanie Zorn
Beraterin

14. und 29. April 2026
online

Die Gästekarte – Relaunch eines touristischen Erfolgsschlagers



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Das Seminar wendet sich an alle, die wissen wollen, wie heute eine erfolgreiche Gästekarte funktioniert und lanciert werden kann. Und ebenso an diejenigen, die bereits eine Gästekarte haben und diese attraktiver und fit für die Zukunft machen wollen.

Wir zeigen auf, welche Karten-Modelle am Markt erfolgreich platziert sind, welche Finanzierungen gut funktionieren und wie sich damit Umsatz generieren lässt. Viele Gästekarten wurden mittlerweile für weitere Zielgruppen adaptiert und bieten neue Möglichkeiten im Employer Branding Innen-Marketing. Über allem steht die Digitalisierung mit zusätzlichem Potenzial für die Stakeholder in der Destination.



Christopher Krull
Standortleiter K>P Bayern

Inhalte

- Überblick der wichtigsten Karten-Modelle und deren Erfolge
- Finanzierungsmodelle
- Planung und Umsetzung neuer Karten-Projekte
- Praktische Beispiele erfolgreicher Karten
- Inhaltliche Weiterentwicklung vorhandener Karten
- Die digitale Gästekarte
- Die neuen Zielgruppen für Vorteilskarten

Highlights

- Umsetzungsorientierte Checklisten und Projekt-Roadmaps
- Praxisorientierte Einblicke
- Die besten Karten-Projekte und Benchmarks aus dem deutschsprachigen Raum
- Der Referent war selbst Initiator und Umsetzer unterschiedlicher Karten-Modelle (Gästekarten, Kaufkarten, Umlagekarten etc.).

Wie Sie zum richtig guten Chef bzw. zur richtig guten Chefin werden



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Die Führungsaufgabe wird nicht zuletzt aufgrund der angespannten Arbeitsmarktsituation und des Wertewandels in der Gesellschaft zu einer immer größeren Herausforderung. Besonders im betrieblichen Alltag kommt bewusste Führung oft zu kurz und manchmal wäre das richtige Handwerkszeug von Vorteil. Nutzen Sie bei diesem Lehrgang die Chance, sich selbst als Führungspersönlichkeit weiterzuentwickeln: eigene Führungskompetenzen steigern, Führungsinstrumente beherrschen, effektive Kommunikation forcieren, Stärken der Mitarbeiter:innen erkennen und richtig einsetzen. Holen Sie sich frische Impulse und erfahren Sie, wie Sie in Ihrer Chef- bzw. Chefinnen-Rolle das Beste aus sich und Ihren Mitarbeiter:innen herausholen.

Tag 1: Die Führungskraft und ihre Kompetenzen

- Selbstreflexion – Eigene Stärken und Wirkungsweise als Führungskraft
- Führungsleitbild – Selbstverständnis der eigenen Führungsrolle
- Führungskompetenzen – Erkennen und weiterentwickeln
- Persönlichkeitstypen – Umgang im Alltag
- Effizienz im Führungsalltag – Zeit und Raum für Führung schaffen
- Teamentwicklung – Gruppendynamik verstehen und forcieren

Tag 2: Einsatz von Führungsinstrumenten

- Ziele – Basis erfolgreicher Führungsarbeit
- Kommunikationsrituale – Worauf Sie nicht verzichten sollten
- Coaching – Fordern und Fördern von Mitarbeiter:innen
- Delegieren – Verantwortung statt Aufgaben weitergeben
- Mitarbeitergespräche – Kompetent und sicher führen
- Feedback – Richtig formulieren
- Konfliktmanagement – Konflikte erkennen und gekonnt lösen

Highlights

- Grundpfeiler Ihres Führungsleitbildes erarbeiten
- Konkrete Umsetzungsideen und Instrumente für Ihren Führungsalltag



Helmut List
Managing Partner



Alois Kronbichler
Geschäftsführer K & P Südtirol

10. - 11. März 2026
Puradies, Leogang

21. - 22. Oktober 2025
Almfamilyhotel Scherer,
Obertilliach

2 Tage
€ 2.250,00 netto pro Person

Balance statt Überforderung: Selbstführung im Tourismusalltag



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Kaum eine Branche vereint Arbeit und Privatleben so eng wie der Tourismus. Flexible Arbeitszeiten, hohe Erwartungen und ständiger Gästekontakt lassen Grenzen verschwimmen. Die Herausforderung: Balance finden und Energie bewusst steuern.

Sie beschäftigen sich mit dem Konzept des Work-Life-Blending und gestalten es so, dass es Ihnen guttut. Fokus Selbstführung: Prioritäten klären, Energiequellen erkennen, Strategien entwickeln, um Arbeits- und Privatleben im Einklang zu halten.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Warum Work-Life-Blending zur Realität im Tourismus gehört
- Selbstführung als Schlüssel zu Balance und Lebensqualität
- Praktische Ansätze für bewussten Energieeinsatz
- Übungen zur Reflexion und Umsetzung im Alltag

Nutzen

- Mehr Klarheit über Ihre Balance für Energie, Lebensfreude und Resilienz im Berufs- wie im Privatleben.

Glück führt besser: Positive Impulse für Führung und Selbstführung

I  für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Wirtschaftlicher Erfolg allein macht weder Mitarbeiter:innen noch Führungskräfte zufriedener. Sinn, Wertschätzung und positive Erlebnisse sind heute zentral. Glück ist kein Zufall, sondern ein Führungsfaktor, der gestaltet werden kann. Sie lernen, Glück als Ressource für Selbst- und Teamführung zu nutzen: Warum glückliche Mitarbeiter:innen leistungsfähiger, loyaler und kreativer sind und wie kleine Impulse das Klima spürbar verbessern.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Glück in der Führung: Warum Zufriedenheit Ergebnisse verbessert
- Glück in der Selbstführung: Persönlich profitieren und Stabilität gewinnen
- Praktische Glücksimpulse für den Berufsalltag
- Wertschätzung als Schlüssel für nachhaltigen Erfolg
- Methoden für eine positive Unternehmenskultur

Nutzen

- Sie setzen Glück als Führungsinstrument ein für Motivation, Zusammenhalt und Leistung im Team und mehr Lebensqualität für sich selbst.

Leadership Masterclass für Direktor:innen: Erfolgreich Führen in einer dynamischen Welt

I  für Hoteldirektor:innen

Die Rolle einer Hoteldirektorin oder eines Hoteldirektors verlangt heute mehr denn je souveräne Führung, klare Kommunikation und ein sicheres Gespür für Menschen. Fachkräftemangel, digitale Transformation und veränderte Werte in der Arbeitswelt stellen hohe Anforderungen an Leitung und Teamführung.

In dieser Leadership Masterclass stärken Sie Ihr persönliches Führungsprofil und entwickeln praxisnahe Strategien, um Ihr Haus mit Klarheit, Empathie und unternehmerischer Weitsicht zu führen. Sie lernen moderne Führungsinstrumente kennen, fördern Motivation und Eigenverantwortung im Führungsteam und gestalten eine Arbeitskultur, die Exzellenz und Menschlichkeit verbindet.



Gabriele Maessen
Beraterin K&P Berlin

Inhalte

- Führungspersönlichkeit stärken: Selbstreflexion, Werte und Wirkung als Direktorin oder Direktor
- Führungsleitbild entwickeln: Orientierung und Haltung für die tägliche Führungsarbeit
- Führung im Wandel: Erfolgreich agieren in digitalen, agilen und divers aufgestellten Teams
- Kommunikation & Coaching: Klar führen, Vertrauen schaffen und Potenziale im Team entfalten
- Konflikte & Herausforderungen meistern: Souverän handeln in anspruchsvollen Führungssituationen

Highlights

- Erarbeiten Sie die Grundpfeiler Ihres persönlichen Führungsleitbildes
- Nehmen Sie konkrete Umsetzungsideen und praxisnahe Werkzeuge für Ihren Führungsalltag mit

13. und 27. April 2026
online

31. August 2026
Sana Hotel Berlin

16. und 30. September 2026
online

Vom Manager zum Leader. Persönliche Führungsstärke entwickeln



für junge Manager:innen, Team- und Abteilungsleiter:innen sowie Talente

Für junge Manager:innen, Team- und Abteilungsleiter:innen sowie Talente im mittleren Management, die ihre Führungsrolle gezielt schärfen und ihre Leadership-Kompetenzen ausbauen möchten.

Dieses Seminar soll Teilnehmende dabei unterstützen, Ihre individuelle Führungsidentität zu entwickeln und den Schritt vom operativ geprägten Manager zur inspirierenden Führungspersönlichkeit aktiv zu gestalten. Im Mittelpunkt stehen praxisnahe Trainings zu zentralen Kompetenzen: fundierte Selbstreflexion, klare und wirksame Kommunikation, Coaching-Skills sowie der Aufbau einer konstruktiven Feedback-Kultur.

Inhalte

- Selbstreflexion: Die eigene Führungsidentität verstehen
- Entwicklung authentischer Leadership-Kompetenz
- Kommunikationsstile: Wirkungsvoll und situativ führen
- Coaching-Methoden: Mitarbeitende entwickeln und motivieren
- Feedback-Kultur: Vertrauen und Entwicklung fördern

Highlight

- Interaktives Training mit Einzel- und Gruppenübungen und praxisorientierten Reflexionsphasen.



Gabriele Maessen
Beraterin K>P Berlin

04. und 18. Mai 2026
online

14. und 28. Oktober 2026
online

02. November 2026
Sana Hotel Berlin

Für alle, die ihre Leadership-Kompetenzen flexibel und ortsunabhängig entwickeln möchten, bieten wir die Inhalte des Präsenzseminars auch als eigenständige Online-Module an. Jedes Modul behandelt einen zentralen Baustein moderner Führung und kann einzeln oder als Serie gebucht werden.

Modul 1:

Selbstreflexion – Die eigene Führungsidentität verstehen:

Sie reflektieren Werte, Selbst- und Fremdbild, identifizieren Stärken und Entwicklungsfelder und leiten daraus Ihr persönliches Leadership-Profil ab.

29. Januar 2026
27. August 2026
online

Modul 2:

Kommunikationsstile – Wirkungsvoll und situativ führen:

Sie beherrschen die Prinzipien wirksamer Führungskommunikation, setzen Kommunikationsstile situativ ein und führen schwierige Gespräche klar und souverän.

25. Februar 2026
14. September 2026
online

Modul 3:

Coaching-Methoden – Mitarbeitende entwickeln und motivieren:

Sie nutzen Coaching-Grundprinzipien mit lösungsorientierten Fragen und aktivem Zuhören, um Eigenverantwortung zu fördern und Motivation gezielt zu stärken.

11. März 2026
15. Oktober 2026
online

Modul 4:

Feedback-Kultur – Vertrauen und Entwicklung fördern:

Sie etablieren eine konstruktive Feedback- und Feedforward-Kultur, geben und nehmen Feedback wirksam an und schaffen so ein vertrauensvolles Lernumfeld.

09. April 2026
19. November 2026
online

Führen heißt kommunizieren: So stärken Sie Ihre Wirkung als Führungskraft

I  für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Führung lebt von Kommunikation. Jede Botschaft, jedes Gespräch, jede Geste prägt, wie Sie wahrgenommen werden. Entscheidend ist nicht, was Sie sagen wollen, sondern was wie ankommt.

Sie nutzen Kommunikation als wirksames Führungsinstrument: Rolle reflektieren, Botschaften klar und wertschätzend vermitteln, Zusammenarbeit, Vertrauen und Motivation fördern.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Kommunikation als wichtigster Hebel für Führungserfolg
- Kernkompetenzen moderner Führungspersönlichkeiten
- Die Führungskraft als Coach: Mitarbeitende begleiten
- Wertschätzende Innen-Kommunikation im Alltag
- Übungen, die zeigen, wie erfolgreiche fokussierte Kommunikation sein kann

Nutzen

- Mit bewusster, klarer und empathischer Kommunikation stärken Sie Ihre Führungsrolle und sorgen für Orientierung, Motivation und gemeinsame Erfolge.

Starke Abteilungsleitung: Menschen führen, Ergebnisse sichern

I  für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Als Abteilungsleiter:in stehen Sie zwischen Unternehmenszielen, Teambedürfnissen und Gästewünschen. Klare, kompetente und menschliche Führung entscheidet über Motivation, Qualität und Ergebnis.

Sie lernen, Ihre Abteilung souverän zu leiten: Rolle klären, klar kommunizieren, Mitarbeitergespräche, Feedback und Teamorganisation wirksam gestalten.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Rolle, Erwartungen und Verantwortung als Abteilungsleitung
- Klar kommunizieren: vom Feedbackgespräch bis zum Teammeeting
- Fördern, fordern, motivieren Potenziale erkennen und entwickeln
- Wertschätzend loben, konstruktiv kritisieren
- Übungen für mehr Sicherheit in typischen Alltagssituationen

Nutzen

- Mit Klarheit und Empathie führen Sie Ihre Abteilung erfolgreich, stärken Ihr Team und sichern verlässlich die Ergebnisse.

Wie Gastgeber-Coaches ihre Vermieter:innen motivieren

IO für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Die Aufgaben der touristischen Organisationen sind im steten Wandel. Touristische Organisationen und Tourismus Informationen der Zukunft werden sowohl Gäste als auch Gastgeber:innen begeistern und müssen ein hohes Maß an passgenauen Leistungen für die Gastgeber:innen bieten. Im Fokus des Seminars stehen das Vermitteln von Verständnis für die Denk- und Handlungsweisen von Gastgeber:innen sowie das Erkennen von Chancen, wie man ihnen effektiv helfen kann. Im sehr praxisorientierten Seminar werden kreative Ideen zur Begeisterung von Gastgeber:innen gesammelt und gemeinsam bewertet. Dabei wird insbesondere auf die Rolle der touristischen Organisation und Tourismus Information in der Beratung und im Coaching der Betriebe eingegangen.

Inhalte

- Die Welt und Sprache der Gastgeber:innen verstehen und motivierende Gespräche führen
- Vermieter-Coaching als eine der zentralen Rollen der touristischen Organisation und Tourismus Information der Zukunft
- Wie können Sie für Ihre Betriebe innovativ sein?
- Wirksame Methoden und Tools in der effektiven Ansprache und der effektiven Hilfestellung bei Gastgeber:innen

Highlights

- Ein Trainingslager für angehende Coaches von Gastgeber:innen
- Keine Angst mehr vor Vermieter-Coaching-Gesprächen haben



Daniel Orasche
Berater

13. Mai 2026
NOVAPARK Graz

21. Oktober 2026
voco Villach

Reibungsverlust im Team? Tipps & Tricks wie Sie diese in positive Energie umwandeln

O für Führungskräfte und Unternehmer:innen aus der Tourismus- und Freizeitwirtschaft

Ärgern Sie sich über die schlechte Stimmung im Team? Leidet die fachliche Arbeit unter Reibungsverlusten im Team?

Egal ob Hotel, Gastronomie, Freizeitanbieter, Tourismusorganisation, Tourist Information oder privat: Konflikte entstehen, wenn mindestens zwei Parteien unterschiedlicher Meinung sind. Durch ein tieferes Verständnis von Konflikten und die Anwendung von Konfliktmanagement lassen sich viele Auseinandersetzungen vermeiden oder sogar proaktiv in positive Energie umwandeln. Wie Friedrich Glasl es treffend formulierte: „Wenn Personen, Abteilungen oder ganze Organisationen den Mist, den sie in einem Konflikt produziert haben, aufgreifen und bearbeiten, kann daraus fruchtbarer Dünger für ihre Entwicklung werden“.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden, Konflikte im Betrieb bzw. Team frühzeitig zu erkennen und individuell bestmöglich zu meistern. Kommunikation spielt dabei eine zentrale Rolle, da sie einen großen Teil bei der Entstehung, als auch der Lösung von Konflikten ausmacht. Durch praxisnahe Ansätze entwickeln die Teilnehmenden persönliche Strategien, um Spannungen im Alltag besser zu bewältigen und Konflikte konstruktiv zu nutzen.

Inhalte

- Konflikte erkennen und richtig einstufen
- Lösungsorientiertes Handeln
- Persönliche Kommunikation

Highlight

- Interaktive Übungen und praxisnahe Methoden zum Konfliktmanagement, die jedem Teilnehmenden konkrete Werkzeuge für den beruflichen und privaten Alltag bieten.



Jana Große Hokamp
Beraterin K&P Stuttgart

05. März 2026
online

03. September 2026
online

Leadership Masterclass: Empathisch führen, Stärken nutzen, Achtsamkeit leben

 für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte

Willkommen zu einem Seminar, in dem Sie Empathie, stärkenorientierte Führung, Teambuilding und Achtsamkeit im modernen Leadership erleben. Emotionaler IQ, Stärkenfokus und Gelassenheit entwickeln Ihren Führungsstil spürbar weiter.

Oliver Becker eröffnet die Welt der Empathie und emotionalen Intelligenz. Rita Einöder zeigt, wie neurobiologische Erkenntnisse und Stärkenorientierung Ihre Führungsarbeit wirksamer machen. Teambuilding erzeugt echte Zufriedenheit; Achtsamkeitstechniken helfen, in herausfordernden Situationen souverän zu bleiben.

Empathietraining (Oliver Becker)

- Empathie als Schlüssel zum Erfolg
- EQ gehört zu IQ die eigenen Qualitäten erkennen
- Selbsttest: Wie gut bin ich aufgestellt?
- Empathiemomente erkennen und nutzen
- Empathie-Challenge: üben und anwenden

Stärkenorientierte Führung (Rita Einöder)

- Warum Stärken fördern wirksamer ist als Schwächen bekämpfen
- Neurobiologischer Zugang: Warum wir sind, wie wir sind
- Persönliche Vision & Führungsgrundsätze entwickeln
- Kommunikation optimieren & neue Feedback-Kultur einführen
- Zeit- & Energiemanagement: Prioritäten neu setzen

Teambuilding: Glück im Team (Oliver Becker)

- Glück als Schlüssel zu Mitarbeiterzufriedenheit
- Wie das Gehirn Glück verarbeitet
- Wege zu mehr Glück & gemeinsamen Erfolgen
- Das Glück, für andere da zu sein Sinn & Zusammenhalt

Achtsamkeit & Gelassenheit (Rita Einöder)

- Achtsamkeit: Brauche ich das wirklich?
- Achtsamkeit mit mir selbst und anderen
- Achtsame Führung im persönlichen & beruflichen Umfeld
- Gelassenheit kultivieren: Warum weniger oft mehr ist



Rita Einöder
Managing Partner



Oliver Becker
Berater

Nutzen

Sie entwickeln einen modernen Führungsstil auf Basis von Empathie, Stärkenorientierung, Teamglück und Achtsamkeit für mehr Souveränität, Motivation und Leistung.

Unternehmensstrategie. Smart und agil. Der Strategiezyklus.

 für Führungskräfte und Unternehmer:innen aus Hotellerie und Gastronomie

Strategie ist kein starres Konzept, sondern ein dynamischer Prozess, vergleichbar mit dem Segeln. Das Ziel ist klar, der Kurs bleibt flexibel. In diesem Seminar lernen Sie, Ihre strategische Ausrichtung zu schärfen, den Kurs regelmäßig zu überprüfen und Veränderungen flexibel zu begegnen, ohne Vision und Werte zu verlieren.

Sie verstehen Strategie als kontinuierlichen Unternehmensprozess von der Vision bis zur operativen Umsetzung und von der Führungsebene bis zu jedem Mitarbeitenden. Gleichzeitig erleben Sie, dass strategische Arbeit motiviert, Orientierung schafft und die Freude an der Unternehmensführung stärkt.

Das Ergebnis sind mehr Verantwortung und Erfolg vereint. Wer den Strategiezyklus beherrscht, gewinnt Handlungssicherheit, Motivation und Zukunftsfähigkeit und schafft ein System, das Orientierung, Verantwortung und Erfolg vereint.

Inhalte

- Der Strategiezyklus: von Vision und Leitbild über Geschäftsmodell und Innovation bis zur Jahreszielplanung.
- Die Grundsätze wirksamer Unternehmensführung – Klarheit, Kultur, Kompetenz, Kreativität und Kundennutzen.
- Strategie-Controlling: Erfolg sichtbar und messbar machen.
- Führung und Selbststeuerung: Mitarbeitende zur Eigenverantwortung befähigen.
- Wie Strategiearbeit im Alltag lebendig bleibt: Routinen, Reflexion und Motivation.
- Praxisbeispiele aus Hotellerie, Gastronomie und Tourismus.

Highlight

- Checkliste: Der Strategiezyklus für Ihre kontinuierliche Unternehmensentwicklung.



Frank Reutlinger
Geschäftsführer K&P Schweiz

25. August 2026
online

Das Seminar ist sowohl einzeln, als auch als Boost-Serie buchbar.

Geschäftsmodelle neu denken. Die besten Konzepte für Innovation im Unternehmen.

O für Führungskräfte und Unternehmer:innen aus Hotellerie und Gastronomie

Geschäftsmodelle sind das Herz jedes Unternehmens. Sie bestimmen, wie Wert geschaffen, vermittelt und verdient wird. Viele Betriebe arbeiten jedoch in überholten Mustern, während sich Märkte, Gästeerwartungen und Mitarbeiterbedürfnisse verändern. Dieses Seminar zeigt, wie Sie Ihr Geschäftsmodell kritisch prüfen, neu denken und weiterentwickeln – mutig, methodisch und praxisnah.

Sie lernen, Ihr aktuelles Geschäftsmodell sichtbar zu machen, Innovationspotenziale zu erkennen und Ideen strukturiert bis zur Umsetzung zu führen. Dabei erfahren Sie, wie Sie Wertschöpfung, Kundennutzen und Ertragsmechanik in Einklang bringen und mit kleinen, gezielten Schritten große Wirkung erzielen.

Das Ziel besteht darin, Innovationen im Alltag laufend und systematisch zu gestalten mit klaren Methoden, passenden Fragen und konkreten Tools, die Sie unmittelbar im eigenen Unternehmen einsetzen können.

Inhalte

- Die Bausteine eines Geschäftsmodells: Zielkundensegmente, Nutzenversprechen, Wertschöpfung, Ertragsmechanik.
- Das magische Dreieck der Innovation: Jede Optimierung verlangt Konsistenz zwischen Nutzen, Wertschöpfung und Ertrag.
- Die vier Phasen der Geschäftsmodell-Innovation – von der Umfeldanalyse bis zur Umsetzung im Alltag.
- Erfolgsregeln für Innovation: Mut, Offenheit, Iteration und die Kunst, aus Wendepunkten Chancen zu machen.
- Change-Hebel gegen Widerstände: Vision, Quick Wins und Strukturen, die Innovation tragen.
- Praxisübertragung: Wie Sie innerhalb von 90 Tagen erste Ergebnisse sichtbar machen.

Highlight

- Praxis-Tool: Ecosystem-Map (Kunden, Partner, Wettbewerber und Trends).



Frank Reutlinger
Geschäftsführer K>P Schweiz

01. September 2026
online

Das Seminar ist sowohl einzeln, als auch als Boost-Serie buchbar.

Jahreszielplanung im Unternehmen. Das Konzept für eine sichere Umsetzung.

O für Führungskräfte und Unternehmer:innen aus Hotellerie und Gastronomie

Ziele geben Richtung, Fokus und Orientierung. Entscheidend ist jedoch ihre konsequente Umsetzung. Die Jahreszielplanung verbindet langfristige Visionen mit klaren Ergebnissen und übersetzt Strategie in konkrete Handlungsfelder, Projekte, Meilensteine und Verantwortlichkeiten.

In diesem Seminar lernen Sie, Ziele für das kommende Jahr strukturiert zu entwickeln, zu priorisieren und in eine umsetzbare Jahresplanung zu überführen. Sie erfahren, wie mehrjähriger Periodenzyklus, Jahressteuerung und Quartalsreviews sinnvoll zusammenspielen und wie klare Routinen Fortschritte sichtbar machen.

Das Ergebnis sind weniger Aktionismus, mehr Wirksamkeit und eine motivierende Umsetzungsdynamik im Team. Mit praxisnahen Tools und Checklisten wird die Jahresplanung zu einem wirksamen Instrument für Führung, Zusammenarbeit und nachhaltigen Erfolg.



Frank Reutlinger
Geschäftsführer K>P Schweiz

08. September 2026
online

Das Seminar ist sowohl einzeln, als auch als Boost-Serie buchbar.

Inhalte

- Periodenzielplanung (mehrjährig): Vision, Umfeldanalyse, Mehrjahresziele und Prioritäten definieren.
- Jahreszielplanung: Handlungsfelder, Projekte, KPIs, Budgets, Meilensteine und Review-Rhythmen klar strukturieren.
- Zielvereinbarungen und Führung: SMART formulieren und konsequent im Mitarbeitergespräch verankern.
- Steuerung und Lernen: Quartals-Reviews, Kurskorrekturen und Quick Wins gezielt einsetzen.
- Kommunikation und Change: Vision greifbar machen und Beteiligung im Team fördern.
- Praxis-Tipps für den Transfer: von der Planung in die tägliche Umsetzung.

Highlight

- Checkliste: Jahreszielplanung mit Zielen, KPIs, Projekten, Meilensteinen, Verantwortlichen und Budget.

Persönlichkeitsstrategie. Meine Lebensphilosophie.

Oji für Führungskräfte und Unternehmer:innen aus Hotellerie und Gastronomie

Wer bin ich und wofür stehe ich? Diese Fragen bilden eine kraftvolle Grundlage für Führung und Leben. Eine starke Persönlichkeit entsteht durch Bewusstheit, Klarheit und Haltung. In diesem Seminar entwickeln Sie Ihre persönliche Vision und Werte so, dass sie Ihnen Orientierung in Beruf, Beziehungen und Alltag geben.

Sie entdecken, was Sie wirklich antreibt, was Ihnen Sinn gibt und wie Sie Ihre Energie gezielt einsetzen können. Schritt für Schritt entsteht Ihre persönliche „Strategie des Seins“ mit klaren Prinzipien, gelebten Werten und einer Haltung, die Stabilität und Motivation fördert.

Das Ergebnis ist mehr Klarheit über die eigene Rolle, mehr Energie im Alltag und mehr Gelassenheit in Phasen der Veränderung. Wer sich selbst versteht, führt andere bewusster und gestaltet sein Leben aktiver.

Inhalte

- Standortbestimmung: Persönlichkeitsanalyse mit Fokus auf Stärken, Prägungen und Denk-/Verhaltensmuster.
- Werte–Sinn–Vision–Mission: Die Balance von Was-Werten (Ergebnisse) und Wie-Werten (Haltung) gestalten.
- Sinn und Mission leben: Persönliche Leitprinzipien als Kompass für Entscheidungen und Verhalten.
- Ordnung und Umsetzung: Prioritäten, Routinen und Selbstdisziplin als Basis für Wirksamkeit.
- Energie und Gesundheit: Balance von Körper und Seele – Motivation, Resilienz und Lebensfreude stärken.
- Denkkapazitäten aktivieren: Vorstellungskraft, Selbstbewusstsein und innere Stimme bewusst nutzen.

Highlight

- Praxis-Tool: Persönliche Werte-Canvas (Was-/Wie-Werte und Leitprinzipien).



Frank Reutlinger
Geschäftsführer K>P Schweiz

15. September 2026
online

Das Seminar ist sowohl einzeln, als auch als Boost-Serie buchbar.

Langfristige Lebensplanung. Der Weg in die Zukunft.

Oji für Führungskräfte und Unternehmer:innen aus Hotellerie und Gastronomie

Langfristige Lebensplanung bedeutet Orientierung, nicht Kontrolle. In diesem Seminar lernen Sie, Ihre Lebensvision mit realistischen Zielen zu verbinden und daraus eine klare, flexible Navigationskarte für Ihr Leben zu erstellen.

Sie entwickeln ein persönliches System für Familie, Beruf, Gesundheit und Sinn, das Gelassenheit, Fokus und Energie schenkt. Sie lernen, langfristige Ziele mit Jahres-, Monats- und Wochenplanung zu verknüpfen, Routinen zu verankern und Prioritäten bewusst zu steuern.

Das Ergebnis sind mehr Balance, weniger Hektik, mehr Wirkung und eine Lebensplanung, die Freiheit, Sinn und Selbstverantwortung vereint.

Inhalte

- LebensBalance auf mehreren Ebenen: Zufriedenheit, Begeisterung, Familie, Freunde, Sport, Finanzen, Geschäft, Entwicklung: Ziele bewusst gestalten.
- Sein–Tun–Haben: Identität, Handeln und Ergebnisse in Einklang bringen.
- SMART-Ziele und Priorisierung: Weniger, dafür klare und messbare Ergebnisse mit passenden Ressourcen.
- Rituale: Jahres- und Quartalszielplanung, Monats- und Wochenplanung sowie tägliches Fokusfenster.
- Mindset und Widerstände: Kurs halten trotz Gegenwind – mit realistischen Utopien und Lernerorientierung.
- Praxisübertragung: Vom Lebensplan zur täglichen Umsetzung mit Begeisterung und Disziplin.

Highlight

- Praxis-Tool: Jahreszielplan mit Zielen, Projekten, Meilensteinen und Terminplanung.



Frank Reutlinger
Geschäftsführer K>P Schweiz

22. September 2026
online

Das Seminar ist sowohl einzeln, als auch als Boost-Serie buchbar.

Persönliches Zeitmanagement. Meine Prioritäten und Routinen.

O für Führungskräfte und Unternehmer:innen aus Hotellerie und Gastronomie

Zeit ist unsere wertvollste Ressource. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre persönliche Zeitsouveränität zurückgewinnen, indem Sie Prioritäten setzen, Routinen klug gestalten und gelassen handeln.

Es geht nicht um noch effizientere To-do-Listen, sondern um Fokus, Achtsamkeit und Disziplin das Richtige zur richtigen Zeit tun. Sie erkennen Zeitdiebe, setzen Prioritäten und schaffen Routinen, die Balance und Energie fördern.

Das Ergebnis sind weniger Stress, mehr Klarheit und Wirksamkeit im Beruf und Privatleben sowie ein persönliches System, das Struktur und Freiheit vereint.

Inhalte

- Vier Grundsätze des persönlichen Zeitmanagements: Wertigkeit, Zielklarheit, Gelassenheit und Disziplin.
- Prioritäten richtig setzen: Wichtigkeit vor Dringlichkeit, Wochenplanung statt Tages-Hamsterrad.
- Konzentration stärken: Zeitdiebe erkennen, Single-Tasking leben, Stop-Doing-Liste anwenden.
- Delegation und Planung: klug vorbereiten, Verantwortung teilen, Effizienz steigern.
- Routinen und Rhythmen: Feste Strukturen für Tag, Woche, Monat und Jahr etablieren.
- Praxis-Werkzeuge: Bestehende Systeme neu gedacht, Review-Formate und Energie-Ritual.

Highlight

- Persönliche Struktur-Vorlage für mehr Fokus, Balance und Wirksamkeit.



Frank Reutlinger
Geschäftsführer K>P Schweiz

29. September 2026
online

Das Seminar ist sowohl einzeln, als auch als Boost-Serie buchbar.

«Best of Strategie» für Persönlichkeit und Unternehmen.

O für Besucher der gesamten Seminarreihe.

Das Beste aus allen Modulen: Klarheit, Orientierung und Energie für die Zukunft.

Sechs Seminare – ein roter Faden: persönliche und unternehmerische Entwicklung als zusammenhängendes System. In diesem Abschlussmodul bündeln Sie die zentralen Erkenntnisse aus Strategie-, Planungs- und Persönlichkeitsseminaren zu einem praxisnahen Gesamtbild.

Sie reflektieren Ihre wichtigsten Aha-Momente, ordnen Tools und Konzepte ein und erstellen daraus Ihren persönlichen und unternehmerischen Entwicklungsplan. So gewinnen Sie Klarheit über Ihren Stand, Veränderungen und die Umsetzung im Alltag – beruflich wie privat.

Das Ziel lautet Nachhaltigkeit statt Impuls. Sie festigen Haltung, strategisches Denken und Umsetzungsroutinen und schaffen ein stabiles Fundament für Klarheit, Fokus und Wirksamkeit.

Inhalte

- Unternehmensstrategie. Smart und agil. Der Strategiezyklus als lebendiger Prozess – von der Vision bis zur operativen Umsetzung.
- Geschäftsmodelle neu denken. Innovationspotenziale erkennen und gezielt vom Konzept in die Praxis führen.
- Jahreszielplanung. Langfristige Unternehmensziele werden in konkrete Projekte, Meilensteine und Verantwortlichkeiten übersetzt.
- Persönlichkeitsstrategie. Sinn, Werte und Haltung als innere Orientierung für Führungsstärke und Lebensbalance.
- Langfristige Lebensplanung. Vision und Struktur vereinen – mit Fokus auf Balance, Energie und Zukunftsfähigkeit.
- Zeitmanagement. Prioritäten, Routinen und Gelassenheit: das richtige Tun zur richtigen Zeit.

Highlight

- Gesamtauswertung aller Tools und Checklisten sowie Literatur- und Vertiefungsempfehlungen für die persönliche und unternehmerische Weiterentwicklung.



Frank Reutlinger
Geschäftsführer K>P Schweiz

13. Oktober 2026
online

Aufbauseminar für Besucher:innen der gesamten Seminarreihe Strategie- und Personal-Boost.

Eine separate Anmeldung, nur zu diesem Termin, ist nicht möglich.

Destination 2026

Human Touch in digitalen Zeiten in der Destination



Stetiger Wandel und ungebremste Dynamik fordern den Tourismus in Sachen Anpassungsfähigkeit und kontinuierlicher Entwicklung. Kohl > Partner verbindet tiefgreifende touristische Fachkompetenz mit dafür essenziellen zwischenmenschlichen Fähigkeiten und erprobten Methoden, um Ihre Destination bzw. Ihre Destination Management Organisation mit Ihren Mitarbeiter:innen und auch Sie als Mensch wirksam durch Wandel, Weiterentwicklung und andere Herausforderungen zu führen.

In der aktuellen Impulsreihe - speziell für Destinationen entwickelt - dreht sich alles einmal nicht um KI, sondern um Führung, menschliche Nähe, wirksame Kommunikation, Steigerung der Tourismusakzeptanz. Wesentliche Skills, die auch in Zeiten von KI gestärkt werden müssen.



- > **TI der Zukunft: Menschliche Nähe in digitalen Zeiten**
29.01.2026
- > **Work-Life-Blending durch Selbstführung**
26.02.2026
- > **Menschlichkeit als Schlüsselressource für wirksames Konfliktmanagement**
26.03.2026
- > **Die Kunst des Zuhörens in schnellstlebigen Zeiten**
30.04.2026
- > **Strategie-Workshops & Fresh-Ups wirkungsvoll gestalten**
28.05.2026
- > **Tourismusakzeptanz steigern: Praktische Wege zu mehr Tourismusbewusstsein**
18.06.2026
- > **Gästeführungen: Die Visitenkarte der Destination**
23.07.2026
- > **Wie gelingt wirksame Innenkommunikation in Destinationen?**
27.08.2026


Interesse geweckt?

Nutzen Sie diese einmalige Gelegenheit, um Ihre Destination für die Zukunft fit zu machen!



- > QR-Code scannen, informieren und zur Impulsreihe anmelden

Business Coaching für Abteilungsleiter:innen: Klarheit, Haltung, Wirkung

 für Abteilungsleiter:innen aus der Tourismus- und Freizeitwirtschaft

Als Abteilungsleiter:in bewegen Sie sich zwischen Gästewünschen, Teambedürfnissen und Unternehmenszielen. Das verlangt Klarheit, Standfestigkeit und die Fähigkeit, Orientierung zu geben, ohne sich selbst zu verlieren. Ein individuelles 1:1 Business Coaching bietet den geschützten Raum zum Innehalten, Reflektieren und Entwickeln neuer Perspektiven. Sie gewinnen Sicherheit in Ihrer Rolle, entdecken Handlungsoptionen und stärken Ihre Führungswirkung.



Rita Einöder
Managing Partner

Inhalte

- Klarheit über die eigene Führungsrolle gewinnen
- Prioritäten setzen, ohne sich zu überfordern
- Grenzen ziehen, ohne sich zu verschließen
- Konflikte konstruktiv angehen
- Persönliche Führungsstärke entfalten
- Mit Herz führen empathisch, authentisch, menschlich
- Mit Verstand strukturiert, reflektiert, lösungsorientiert
- Handlungsspielräume erweitern & Selbstwirksamkeit stärken

Ablauf

- Kostenfreies Vorgespräch zur Zielklärung
- Individueller Coaching-Prozess, maßgeschneidert auf Ihre Situation
- In der Regel 5-7 Sitzungen à 60-90 Minuten (Fokus: konkrete Alltagsthemen)

Nutzen

- Sie profitieren von einem maßgeschneiderten 1:1 **Training**, das Klarheit, Gelassenheit und erweiterte Handlungsspielräume gibt. So führen Sie Ihre Abteilung souveräner, entwickeln Ihr Team gezielter und bleiben auch in herausfordernden Situationen wirksam.

ChatGPT-Gesamtschulung – einfach starten, sicher anwenden, mehr rausholen

  für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie und touristischen Organisationen

Diese Schulung richtet sich an alle, die ChatGPT schon ausprobiert haben – aber sich oft fragen: „Mach ich das richtig?“ oder „Kann da noch mehr gehen?“

Die Antwort ist: Ja – da geht noch viel mehr.

In fünf kompakten Einheiten zeigen wir dir Schritt für Schritt, wie du ChatGPT im Arbeitsalltag effizient, sicher und vielseitig einsetzt – von den wichtigsten Grundeinstellungen über kluges Prompten bis hin zu praktischen Beispielen für Texte, Projekte und Office-Programme, automatisierte Chats und den Einsatz von Agents.



Manuela Machner
Beraterin

Inhalte

- ChatGPT "onboarden" - mit den richtigen Einstellungen sicherstellen, dass ChatGPT zu einer zuverlässigen Assistentin wird.
- Prompten lernen - richtig mit dem Programm kommunizieren und ganz neue Ergebnisse bekommen.
- Projekte und Aufgaben, ChatGPT richtig organisieren und so mehr aus dem System herausholen.
- Funktionen: ChatGPT kann viel mehr als den nächsten e-mail Text schreiben, was hinter Canvas, Deep-Research, Konnektoren, Apps uvm. steckt.
- Custom GPTs - Wenn der Chat weiß was er zu tun hat und man wirklich beginnt effizienter zu werden.
- Bilder & Videos mit ChatGPT

09. Februar 2026
23. Februar 2026
09. März 2026
23. März 2026
22. April 2026
online

„KI konkret“ – Praxiswissen für touristische Betriebe



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie und touristischen Organisationen

In dieser kompakten Online-Reihe dreht sich alles um die Frage: Wie kann Künstliche Intelligenz im Tourismusalltag konkret eingesetzt werden?

Die Inputs sind bewusst kurz gehalten, praxisnah aufbereitet und richten sich an all jene, die erste Ideen suchen oder bestehende Lösungen gezielter nutzen wollen. Jeder Termin widmet sich einem eigenen Schwerpunkt – mit aktuellen Beispielen, pragmatischen Anwendungen und genug Raum für Fragen. Die Inhalte sind verständlich erklärt und ohne Vorkenntnisse umsetzbar

Inhalte

- Modul 1 - Agents: Wie selbstständige KI-Agenten Aufgaben übernehmen und Prozesse vereinfachen können.
- Modul 2 - Chatbots auf der eigenen Seite: Was moderne Chatbots leisten und was man beachten sollte, wenn man sie auf seiner Website integrieren möchte.
- Modul 3 - KI-Browser: Wie man Browser mit KI erweitert und damit Recherche und Alltagstätigkeiten effizienter gestaltet.
- Modul 4 - Social Media mit KI: Tools, Tipps und Tricks für Contentplanung, Gestaltung und Interaktion mit Hilfe von spezialisierten KI-Programmen.
- Modul 5 - Videos: Wie mit KI schnell und einfach Videos für Social Media oder Website entstehen.



Manuela Machner
Beraterin

09. Februar 2026

09. März 2026

22. April 2026

11. Mai 2026

08. Juni 2026

online

Die Module sind sowohl
einzeln, als auch als Serie
buchbar.

Erfolgsfaktor Housekeeping – Qualität auf der Etage



für Hausdamen, Housekeeping-Mitarbeiter:innen und Führungskräfte

Die Aufgaben im Housekeeping erfolgen in den meisten Betrieben als „unsichtbare“ Arbeiten. Für das Wohlbefinden und die Zufriedenheit der Gäste nimmt das Housekeeping jedoch eine Schlüsselrolle ein und ist damit unmittelbar für den wirtschaftlichen Erfolg eines Hotels verantwortlich.

Steigende Anforderungen an Hygienestandards bei gleichzeitig kürzerer Aufenthaltsdauer der Gäste stellt das Housekeeping vor große Herausforderungen. Bei der täglichen Arbeit steht das Team immer mehr im Spannungsfeld zwischen Zeitdruck und makelloser Qualität. Die Gäste werden anspruchsvoller und haben hohe Erwartungen an Sauberkeit und Hygiene.

Das Training-on-the-Job führt unmittelbar zu sichtbaren Ergebnissen und stößt nachhaltige Veränderungen an.



Maria Th. Radinger
Beraterin

Inhalte

- Führungsaufgaben der Housekeeping-Leitung
- Zeitgemäße Reinigungs- und Hygienestandards
- HACCP-Farbleitsystem als Basis für Sauberkeit & Hygiene
- Effizienter Einsatz von Reinigungsmittel und Geräten
- Analyse und Optimierung von Routine-Abläufen
- Wäscheorganisation
- Erstellung von Qualitätsstandards
- Mitarbeiterinsatzplanung, Dienstplan & Urlaubsplanung
- Mobile Unterstützung App's, Smartphones, Tablets & Co
- Housekeeping als Schnittstelle zu allen Abteilungen

Highlights

- Erarbeiten von Qualitäts- und Hygienestandards
- Tipps zu Arbeitserleichterungen

Kleine Veränderungen, große Wirkung: Interior Design für Ferienvermieter



für Ferienvermieter:innen

Ferienwohnungen und Zimmer leben von ihrer Atmosphäre und Gestaltung. Schon kleine Veränderungen im Design können das Gästelerlebnis erheblich aufwerten und dazu beitragen, dass Ihre Unterkunft öfter gebucht wird. Denn es zeigt sich: Gerade in Zeiten von Social Media und schneller Online-Buchbarkeit wird das optische Erscheinungsbild von Ferienunterkünften immer wichtiger.

In diesem halbtägigen Workshop zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre eigene Linie finden und mit wenig Aufwand und geringen Investitionen Ihre Ferienwohnung in ein stilvolles, einladendes Zuhause auf Zeit verwandeln und so mehr Gäste anziehen und begeistern.

Inhalte

- Warum Interior Design für Ferienvermieter ein entscheidender Erfolgsfaktor ist
- Kleine Veränderungen mit großer Wirkung: Die wichtigsten Designprinzipien für Ferienwohnungen
- Tipps zur Raumgestaltung, Farbwahl und Möblierung, die Ihre Unterkunft sofort aufwerten
- Best Practice Beispiele aus erfolgreichen Ferienvermietungen
- Ideen für einfache und kostengünstige Designprojekte, die Sie sofort umsetzen können

Highlights

- Praktische Design-Tipps, die sofort anwendbar sind
- Best-Practice-Beispiele und Inspiration für die Neugestaltung Ihrer Ferienwohnung
- Das individuelle Profil und Gästelerlebnis ihres Hauses verbessern



Stephanie Zorn
Beraterin

12. März 2026
online

Front.Blick - Das Trainingsprogramm für Rezeptionsteams



für Mitarbeiter:innen und Abteilungsleiter:innen im Front-Office

In der Hotellerie zählt jeder Moment – besonders am Empfang. Der erste Eindruck entscheidet über Buchungen, Bewertungen und Gästebindung. Mit Front.Blick bieten wir ein innovatives, maßgeschneidertes Trainingsprogramm für Receptionist:innen und Front-Office-Mitarbeitende, das Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stärkt – fachlich, menschlich und strategisch.

Front.Blick ist modular aufgebaut und begleitet Ihr Team flexibel über 6 oder 12 Monate. In kurzen, wirkungsvollen Lerneinheiten und regelmäßigen Coachings werden gezielt Kompetenzen aufgebaut, die Ihren Frontbereich messbar erfolgreicher machen. Die Umsetzung erfolgt flexibel als Vor-Ort-Coaching, Remote-Training oder in hybrider Mischform – mit praxisnahen Übungen, individuellen Coachings und kompakten Trainingsimpulsen, die sich direkt in den Hotelalltag integrieren lassen, ohne den laufenden Betrieb zu stören.

Ziele & Nutzen von Front.Blick

- Schnelle Integration neuer Mitarbeitender durch strukturierte Einarbeitung
- Steigerung der Gästezufriedenheit durch verbesserte Servicequalität
- Effizienteres Arbeiten am Empfang: weniger Wartezeiten, weniger Fehler, weniger Eskalationen
- Mehr Umsatz durch gezielten Upsell & Cross-Selling
- Starke Kommunikation & Konfliktlösung – auch bei Beschwerden oder Stress
- Multikanal-Kompetenz: souverän am Telefon, per E-Mail oder im Live-Chat
- Langfristige Mitarbeiterbindung durch Motivation & persönliche Weiterentwicklung

Trainingsaufbau - 6 Module mit Tiefgang

1. **Kick-off & Teambuilding:** Ziele definieren, Team kennenlernen, Grundlagen und Hotelstandards
2. **Gäste-Kommunikation & Abläufe:** Gesprächsführung, interkulturelle Kompetenz, Tagesabläufe und Check-in-Prozesse
3. **Stimme, Körpersprache & Resilienz:** Selbstbewusst auftreten, Stressmanagement, innere Stärke
4. **Beschwerdemanagement & Gästebewertungen:** Umgang mit Reklamationen, Bewertungsstrategien, Gäste emotional abholen
5. **Verkaufen am Empfang:** Cross-Selling, Up-Selling, Angebotskommunikation
6. **Qualitätssicherung & Abschluss:** Feedback, Wiederholung, Leitfäden erstellen, Transfer sichern



Julia Winkler
Beraterin

**Individuelles
Rezeptionstraining für Hotels
– flexibel, praxisnah und
ergebnisorientiert.**

Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus der Hotellerie

Nachhaltigkeit – das Schlagwort der Stunde. Meist weiß man nicht, wo anfangen und doch: Viele von Ihnen haben die eine oder andere Maßnahme unbewusst wahrscheinlich schon erfolgreich umgesetzt. Es geht hier nicht nur um den Umweltschutz und den Erhalt der Natur. Es geht auch um ein wertschätzendes Miteinander aller Beteiligten sowie um den Einfluss Ihres Handelns auf die Resilienz Ihres Betriebes beziehungsweise Ihrer Organisation. Auch dem Argument, dass die Integration von Nachhaltigkeit im Unternehmen zusätzliche Kosten verursacht, gehen wir in diesem Seminar auf den Grund.

Inhalte

- Aktuelle Trends und Herausforderungen
- Vorteile einer nachhaltigen Unternehmensstrategie
- Ein ganzheitlicher Blick auf die vier Handlungsfelder für mehr Nachhaltigkeit im Betrieb mit zahlreichen Ideen und Praxisbeispielen
- Einblick hinter die Kulissen nachhaltiger Betriebe
- Priorisieren und einordnen der Maßnahmen anhand der Umsetzbarkeit und strategischen Wichtigkeit
- Kommunikation anhand der fünf Kohl > Partner Marketing-Säulen

Highlights

- Ist-Analyse: Wie nachhaltig sind Sie schon?
- Praktische Beispiele und Impulse zur Umsetzung



Stephanie Zorn
Beraterin

15. September 2026
online

Methoden für Strategieentwicklung, -Umsetzung und -Controlling für DMOs



für Unternehmer:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Der Tourismusverband bzw. die DMO steht regelmäßig vor der Aufgabe die strategischen Weichen für die nächsten Jahre zu stellen. Aus diesem Grund muss auch regelmäßig ein Strategieprozess gestartet werden. In diesem Seminar sollen den Teilnehmer:innen neue Zugänge, Methoden und Erfolgsfaktoren in Strategieprozessen vermittelt werden. Zudem werden praxistaugliche Möglichkeiten zur Umsetzung und Controlling von Strategien vorgestellt und mit den Teilnehmer:innen auf Übertragbarkeit diskutiert.



Gernot Memmer
Geschäftsführer K > P

Inhalte

- Wie gehe ich Strategieentwicklungen im Tourismusverband an?
- Wann macht welcher Prozess Sinn?
- Wie gestalte ich den Prozess der Strategieentwicklung?
- Welche Stakeholder müssen im Sinne des Netzwerkmanagements an welchen Stellen eingebunden werden?
- Wie steuere ich die Umsetzungen der Strategien?
- Wie setze ich ein Monitoring hinsichtlich der Zielkontrolle um?
- Wie gehen wir Strategieentwicklung innovativ an? Neue Methoden in der Entwicklung von Strategien

Highlight

- Sie erfahren viele Methoden und erhalten Tools zur Strategieentwicklung, -Umsetzung und -Controlling.

Strategie-Workshops & Fresh-Ups wirkungsvoll gestalten



für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aus touristischen Organisationen

Beteiligungsprozesse werden gerade auf Destinationsebene immer gefragter. Gerade Führungskräfte oder Mitarbeiter:innen von Destination Management Organisationen bzw. Tourismusverbänden müssen sich immer häufiger auf neue Aufgaben und Gruppendynamiken einstellen. Das passende Einbinden von Stakeholdern bzw. Beteiligten aus der Destination ist Erfolgsfaktor für die Akzeptanz und das Umsetzen vieler (touristischer) Projekte.

Das Seminar ist genau auf die Bedürfnisse von Touristiker:innen zugeschnitten, die vor der Aufgabe stehen eine Moderation oder einen Workshop so zu gestalten, dass der Output maximal wird.

Profitieren Sie vom Erfahrungsschatz unseres Trainers und lernen Sie - aus unterschiedlichsten Ausgangssituationen - bewährte und innovative Methoden kennen.

Inhalte

- Moderationsverständnis und Abgrenzungen zu unterschiedlichen Rollen in der Gestaltung und Führung von Workshops
- Das richtige Timing und Setting
- Vorbereitung anhand konkreter Fragestellungen und Entwicklung des „roten Fadens“
- Techniken für wirkungsvolle Moderationen und Workshops: Von World Café, Traumreise, Blue Ocean Methode, bis zur Fishbowl.
- Gruppendynamik und Umgang mit „schwierigen Situationen und Stolpersteinen“
- Erfahrungsaustausch zu verschiedenen Moderations- und Workshop-Settings aus der touristischen Praxis

Highlight

- Sie entwickeln ein beispielhaftes Workshop- oder Moderations-Design für eine ganz konkrete Aufgabenstellung.



Gernot Memmer
Geschäftsführer K>P

WAS UNSERE KUNDEN SAGEN

„Aktuell, praxisnah und individuell zugeschnitten – genau deshalb sind die Seminare von Kohl > Partner für uns so wertvoll.“

Vanessa Oberhauser,
Zell am See-Kaprun Tourismus GmbH

„Um unsere Routinen regelmäßig zu hinterfragen und neue Impulse zu setzen, setzen wir gezielt auf Inhouse-Schulungen für unser Verkaufsteam. Dabei vertrauen wir seit vielen Jahren auf die Zusammenarbeit mit erfahrenen Partnern wie Kohl > Partner. Die Trainer:innen von K > P überzeugen durch Kompetenz, Professionalität und maßgeschneiderte Ansätze – Eigenschaften, die für uns essenziell sind.“

Michaela Seyrling,
Schlosshotel Fiss

„Ich buche immer gerne Seminare und Workshops bei Kohl > Partner – das Team überzeugt mit Kompetenz, langjähriger Erfahrung und einem breiten Themenspektrum, das stets praxisnah und inspirierend ist.“

Mirjam Anzengruber, Ratscher Landhaus

Hotel-Marketing-Lehrgang

Marketing ist in vielen Hotels ein Thema, das nebenbei mitläuft. Was häufig fehlt, ist ein klarer Plan: Welche Maßnahmen zahlen wirklich auf unsere Ziele ein? Welche Kanäle passen zu unserem Betrieb? Und wie arbeiten wir professionell mit externen Partnern zusammen?

Der Hotel-Marketing-Lehrgang vermittelt die Grundlagen für strategisch durchdachtes, praxisnahes Marketing in der Hotellerie. In zwei Präsenzmodulen erarbeiten die Teilnehmenden ein stabiles Fundament: von der Positionierung bis zur Zielgruppenanalyse und Maßnahmenplanung. Darauf aufbauend wählen sie passend zu Ihre Betrieb individuell fünf Online Module aus. Zur Auswahl stehen Themen wie Social Media, Newsletter Marketing, Storytelling oder Marketing Controlling.

Begleitet wird der gesamte Lehrgang durch einen persönlichen Marketing Guide. Dieser steht als Sparringpartner zur Verfügung, bietet Orientierung und unterstützt die Umsetzung im eigenen Betrieb.

„Mein Wunsch, eine Weiterbildung zu machen, hat mich dazu bewegt, mich beim Hotel-Marketing-Lehrgang anzumelden. Für mich ausschlaggebend war, dass es berufsbegleitend möglich ist. Super gefallen hat mir die gesamte Organisation. Mir wurde ein persönlicher Guide zur Verfügung gestellt, mit dem die Lieblingsthemen und der persönliche Stundenplan ausgearbeitet wurde. Jeder der Vortragenden ging auf alle Fragen und Themen sehr genau ein. Auch im Nachgang waren alle Vortragenden jederzeit erreichbar. Nun werden die Ideen nach und nach im Betrieb umgesetzt.“

Katharina Oberguggenberger,
Almfamilyhotel Scherer

Der Lehrgang eignet sich besonders für Personen, die in Hotels Marketingaufgaben übernehmen oder Marketingprozesse begleiten, sei es in der operativen Umsetzung oder in der strategischen Planung. Teilnehmende profitieren vor allem dann, wenn sie Marketingmaßnahmen nicht nur ausführen, sondern künftig bewusster planen, besser einordnen und auf ein solides strategisches Fundament stellen möchten – unabhängig davon, ob sie intern arbeiten oder mit externen Partnern zusammenarbeiten.

Fünf gute Gründe für den Kohl > Partner Hotel-Marketing-Lehrgang:

- **Zeitlich flexibel:**
berufsbegleitend umsetzbar
- **Große Themen-Vielfalt:**
individuell wählbare Online-Module
- **Einzigartig am Hotel-Weiterbildungsmarkt:**
Ihr persönlicher Lehrgangs-Guide
- **Gemacht für die Umsetzung,**
nicht für die Schublade
- **Trainer:innen mit Hotel-Marketing-Erfahrung**

Interessiert?

Nutzen Sie diese einmalige Gelegenheit ...



- QR-Code scannen, informieren und zum Hotel-Marketing-Lehrgang anmelden

Kompakte Online-Trainings

Binnen kürzester Zeit viel nützliches Wissen aneignen – das bieten die kompakten Seminare on demand. Diese umfassen ein persönliches und deshalb ganz individuelles 10 bis 15 Minuten Online-Video-Training und wertvolle Zusatzleistungen zu folgenden Themen:

- Lucky Way to Success
- Professioneller Umgang mit Beschwerden
- Aktiver Verkauf - Verkaufstechniken SMALL
- Aktiver Verkauf - Verkaufstechniken MEDIUM
- Aktiver Verkauf - Verkaufstechniken LARGE

Das Online-Video ist mittels persönlichem Zugang 6 Monate ab dem Download weiter nutzbar und bietet somit die Möglichkeit der Wiederholung und Auffrischung des erworbenen Wissens.



- QR-Code scannen und Informationen zu den Zusatzleistungen und Preisen erhalten



Rita Einöder
Managing Partner



Karin Stefanie Niederer
Managing Partner

Wissenswertes

Anmeldung

Bei Fragen und Wünschen wenden Sie sich gerne an unsere Seminar-Koordinatorin Julia Krug. Für die Buchung Ihrer gewünschten Seminare haben Sie folgende Möglichkeiten:



- QR-Code scannen
- Seminar kalender auf kohl-partner.at
- E-Mail: seminar@kohl-partner.at

Storno

Ein Qualitätsmerkmal unserer Seminare sind begrenzte Teilnehmerzahlen. Unsere Teilnehmer:innen planen in der Regel langfristig. Kurzfristig stornierte Plätze können oft nicht mehr anderweitig vergeben werden. Deshalb verrechnen wir bei Stornierung ab 2 Wochen vor Seminarbeginn Stornokosten von 50 % der Teilnahmegebühr. Bei Stornierung am Seminartag oder bei Nichterscheinen verrechnen wir die volle Seminargebühr. Diese Gebühr entfällt, wenn Sie für Ersatz sorgen oder wir Ihren Platz weitergeben können. Bei zu geringer Teilnehmerzahl oder je nach Entwicklung behalten wir uns vor, Seminare abzusagen bzw. Termine zu ändern.

Förderungen

Auf ams.at/unternehmen unter der Kategorie Personal und Organisationsentwicklung finden Sie die aktuellen Fördermöglichkeiten. Fragen Sie für Ihren Betrieb individuell beim AMS an und beachten Sie dabei bitte, dass Ihr Förderansuchen vor Beginn der Teilnahme am Seminar (Qualifizierungsmaßnahme) beim AMS eingegangen sein muss.



Julia Krug
Seminar-Koordinatorin

+43 4242 21 123
seminar@kohl-partner.at
kohl-partner.at
facebook.com/kohlundpartner

Referent:innen

Oliver Becker
BERATER

Im Mittelpunkt

- Kommunikation in alle Richtungen und mit Verständnis
- Serviceexzellenz als Basis für erfolgreichen Verkauf
- Trainings mit Tiefgang vom Workshop bis zum „Training on the Job“



Jana Große-Hokamp, MA
BERATERIN K>P STUTTGART

Im Mittelpunkt

- (Touristische) Orts- und Regionalentwicklung
- Moderation & Partizipationsprozesse
- Zertifizierte Mediatorin und Konfliktbegleitung



Stefan Brida, MA
MANAGING PARTNER

Im Mittelpunkt

- Controlling und operative Betriebsoptimierung in der Hotellerie
- Preisstrategien und Revenue Management in der Hotellerie
- Machbarkeitsprüfung und Investitionsbegleitung in der Hotellerie



Lena Helleisz, MA
BERATERIN K>P STUTTGART

Im Mittelpunkt

- Lebensraummanagement für Destinationen
- Nachhaltigkeit im Tourismus
- Marken- und Tourismuskonzepte für Destinationen



Mag.^{FH} Rita Einöder
MANAGING PARTNER

Im Mittelpunkt

- Operatives und strategisches „Marketing by need & benefit“ für Hotels, Destinationen, Kooperationsgruppen und Freizeitbetriebe
- Glück als wertvoller Begleiter, der sich erlernen, steuern und in Hotels, Destinationen und Freizeitbetrieben integrieren lässt
- Seminare, Workshops und Trainings für Lehrlinge, Mitarbeiter:innen, Führungskräfte und Unternehmer:innen



Dr. Alois Kronbichler
GESCHÄFTSFÜHRER K>P SÜDTIROL

Im Mittelpunkt

- Begleitung bei Betriebsübergaben
- Destinationsentwicklung
- Coaching von Kooperationsgruppen



Referent:innen

Christopher Krull
STANDORTLEITER K>P BAYERN

Im Mittelpunkt

- Strategische Konzeptionen mit komplexen Zusammenhängen
- Herausfordernde Lösungen für anspruchsvolle Organisationsstrukturen
- Intelligente Projekt- und Marketinglösungen



Manuela Machner
BERATERIN

Im Mittelpunkt

- Strategisches und operatives Management-Coaching
- Unterstützung bei der Entwicklung von innovativen, KI-gestützten Konzepten für touristische Unternehmen
- Beratung und Workshops zu KI-Tools und Technologien für eine erfolgreiche Implementierung im Tourismus



Mag. Erich Liegl
MANAGING PARTNER

Im Mittelpunkt

- Strategisches und operatives Management-Coaching
- Mitarbeiter-Einsatzplanung und HR-Management
- Optimierung von Investitions-Projekten in der Hotellerie



Gabriele Maessen, MA
STANDORTLEITER K>P BERLIN

Im Mittelpunkt

- Hotel-Marketing von der Strategie über die Begleitung bis zur Umsetzung
- Preisstrategien und Revenue Management in der Hotellerie
- Begleitung bei Strategieprozess in der Hotellerie
- Qualitätsmanagement – Analyse, Vorschläge, Ausarbeitung und Teamentwicklung
- Führungsentwicklung & Unternehmer:innen Coaching



Mag.^{FH} Helmut List
MANAGING PARTNER UND GESCHÄFTSFÜHRER

Im Mittelpunkt

- Begleitung bei Strategieprozess und Investitionsprojekten
- Betriebsnachfolgen, Führungsentwicklung und Unternehmer:innen-Coaching
- Erstellung von Machbarkeitsstudien und Gutachten



Mag. Gernot Memmer
MANAGING PARTNER UND GESCHÄFTSFÜHRER

Im Mittelpunkt

- Destinations- und Lebensraumentwicklung
- Strategie- und Produktentwicklung für Destinationen
- Organisationsentwicklung, Führung und HR in Destinationsmanagement-Organisationen



Referent:innen

Karin Stefanie Niederer
MANAGING PARTNER

Im Mittelpunkt

- Hotel-Marketing von der Strategie über die Begleitung bis zur Umsetzung, Sales von der Beratung und Umsetzung bis zum Training
- Wellness- und Spa-Marketing von der Konzeption und Begleitung bis zur Umsetzung
- Mystery Guest-Checks und Quality-Checks



Mag. Daniel Orasche
BERATER

Im Mittelpunkt

- Gesundheits- und Kur-Tourismus
- Due Diligence und Feasibility Studien im Tourismus
- Interim- und Performance-Management für touristische Betriebe



Nina Pöllmann, MA
BERATERIN

Im Mittelpunkt

- Strategisches und operatives Marketing in der Hotellerie
- Online Marketing in der Hotellerie
- Seminare und Trainings in Deutsch und Englisch
- Mystery Checks



Mag. Maria Th. Radinger
BERATERIN

Im Mittelpunkt

- Erfolgsfaktor Housekeeping – Qualität auf der Etage
- Hausdamen-Coaching
- Hygienestandards und Prozessoptimierung
- Hoteltrainings „on the job“
- Zeitgemäße Umgangsformen für perfekte Gastgeber:innen in Hotellerie, Gastronomie und Tourismus



Stephan Raffener, BSc
BERATER

Im Mittelpunkt

- Online Marketing im Tourismus
- Marketing-Strategie, -Planung & -Controlling
- Agentur-Ausschreibung und -Evaluierung



Frank Reutlinger, MBA
GESCHÄFTSFÜHRER K ➤ P SCHWEIZ

Im Mittelpunkt

- Strategie-, Konzept- und Positionierungsberatung
- Unternehmensentwicklung und Nachfolge
- Organisationsentwicklung und Unternehmer:innen-Coaching



Dipl.-BW (FH) Alexander Seiz
GESCHÄFTSFÜHRER K ➤ P STUTTGART

Im Mittelpunkt

- Masterpläne und Markenentwicklung
- Lebensraumkonzepte und Regionalmanagement
- Moderation und Coaching





MANAGING PARTNER

- Strategie- und Investitionskonzepte für Hotellerie
- Preisstrategien & Revenue Management in der Hotellerie
- Machbarkeitsstudien im Tourismus



BERATERIN

- Seminare, Workshops und Verkaufstrainings für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte
- Rezeptionsoptimierung, Training und Schulung mit dem Fokus auf Verkauf
- Operatives Hotelmarketing/Sales



BERATERIN

- Nachhaltige Entwicklung von Lebensräumen, Destinationen & Betrieben
- Inszenierung & Innovation in der Angebotsentwicklung
- Kommunikation, Storytelling & Partizipation



92

Meine Seminare.



**Wissen entsteht
dadurch, dass man
es sich aneignet.**

frei nach Franz Kafka

KOHL ► PARTNER

Hotel & Tourismus Consulting

kohl-partner.at

Villach | Wien | Innsbruck
Südtirol | Bayern | Stuttgart
Berlin | Zürich | Thun

News



Follow us ...

