

Wien, 24. September 2019

Austrian Travel Association
Bösendorfer Straße 4/3/18
1010 Wien

Tel.: +43/1/532 26 91
office@oerv.at
www.oerv.at

1. ÖRV-Trainingstag „Traumfabrik Kreuzfahrten“ am 14. November 2019 in Wien: Was Reisebüro-Mitarbeiter über Schiffsreisen wissen sollten

Wie Agents für jeden Kunden das passende Schiff finden, was die besonderen Erlebniswerte der führenden Kreuzfahrtsanbieter sind, die besten Argumente bei Kunden-Einwänden und Erfolgsformeln für den Verkauf von Schiffsreisen – das und vieles mehr erfahren junge Counter-Kräfte, Quereinsteiger und Reisebüromitarbeiter, die selten oder noch nie Kreuzfahrten verkauft haben, beim ersten ÖRV-Trainingstag „Traumfabrik Kreuzfahrt“ am Donnerstag, 14. November 2019 in Wien.

„Kaum eine Sparte im Tourismus ist so beratungsintensiv wie Kreuzfahrten“, betont Ulrike Soukop, Leiterin des ÖRV-Kreuzfahrtsausschusses. „Kreuzfahrt ist nicht gleich Kreuzfahrt. Es gibt zahlreiche Reedereien, unzählige Schiffe und vielfältige Reiseangebote auf dem Markt, die völlig unterschiedliche Zielgruppen ansprechen.“

Dem trägt der Trainingstag „Traumfabrik Kreuzfahrt“ mit einer geballten Ladung unterhaltsamen Wissens Rechnung, der sich vor allem an junge Reisebüromitarbeiter, aber auch Quereinsteiger und Agents mit wenig Erfahrung im Kreuzfahrtsbereich wendet. Dass der Tag nicht nur informativ, sondern auch spannend ist, dafür sorgen der bekannte Trainer, Business-Coach und Kreuzfahrt-Experte Edwin Prelog sowie hochkarätige Vertreter sechs führender Reedereien: AIDA, Costa, Hapag Lloyd Cruises, MSC, Norwegian Cruise Line sowie TUI Cruises präsentieren Ihre Schiffe, Routen sowie Produktneuheiten und stehen den Trainingstag-Besuchern Rede und Antwort.

Für jeden Kunden gibt es das richtige Schiff

Der Trainingstag beginnt mit Einführungen in den Kreuzfahrts-Markt und seine Segmente. Coach Edwin Prolog verrät, wie man Kunden, die noch nie auf einem Schiff Urlaub gemacht haben, eine Kreuzfahrt näherbringen kann, und erläutert drei Erfolgsformeln für den proaktiven Verkauf von Kreuzfahrten.

Im Vortrag von Costa Kreuzfahrten bekommen die Teilnehmer Tipps, mit welchen Fragen und Informationen sie den individuellen Bedarf von Kunden erheben und so neue Kreuzfahrer gewinnen können. TUI Cruises verraten, wie Reisebüromitarbeiter für jeden Kunden das für ihn passende Schiff finden. AIDA Cruises geben wertvolle Impulse für erlebnisorientierte und damit erfolgreichere Verkaufsgespräche.

Pressemitteilung

Wien, 24. September 2019

Jedes Schiff hat seine ganz besonderen Erlebniswerte

„Bei Kreuzfahrten ist der Erlebniswert eines der bestimmenden Qualitätsfaktoren“, betont Ulrike Soukop. „Nicht nur die Route ist entscheidend, sondern auch die Bauart und das Freizeitangebot der Schiffe sowie die Philosophie der Reedereien – etwa, ob eine Kreuzfahrt als Expedition angelegt ist, als Cluburlaub auf hoher See oder als exklusive Luxusreise.“ In den Vorträgen bekommen die Teilnehmer Anregungen, wie sie diese Erlebniswerte ihren Kunden bestmöglich vermitteln können.

Argumente bei Kunden-Einwänden, „Fake News“ und das heiße Thema Umwelt

MSC Cruises wird sich mit den häufigsten Kunden-Einwänden beschäftigen und stichhaltige Argumente liefern – etwa, was Vorurteile gegenüber Schiffsurlaube betrifft. Ein Schwerpunkt wird das Trend-Thema Umwelt sein: Agents werden staunen, welche „Fake News“ zum Thema Kreuzfahrt-Tourismus verbreitet werden, und was die führenden Reedereien in Sachen Umweltschutz bereits unternommen haben und gerade investieren. Hapag Lloyd Cruises und Norwegian Cruise Line werden wertvolles Knowhow für erfolgreiche Kundengespräche liefern – etwa wie man Kreuzfahrten besser über die Mehrwerte als über Schnäppchen-Angebote verkauft, und wie gute Beratungsgespräche zu einer stärkeren Kundenbindung führen.

„Obwohl die Reedereien ein wundervolles Produkt mit sehr viel Mehrwert bieten, haben viele Österreicherinnen und Österreicher diese Urlaubsform noch nicht für sich entdeckt,“ sagt Ulrike Soukop. „Kreuzfahrten sind ein Ganzjahres-Produkt und bieten außergewöhnliche Urlaubserlebnisse in allen Fahrgebieten weltweit, sie sind ideal für einen Mehrgenerationen-Urlaub, weil auf den Schiffen für jede Altersgruppe etwas geboten wird. Der erste österreichische Trainingstag soll mithelfen, dieses Potential noch besser auszuschöpfen und noch mehr Verkaufserfolge mit noch zufriedeneren Kunden erzielen.“

ÖRV Trainingstag „Traumfabrik Kreuzfahrt“:

Donnerstag, 14. November 2019, 9 bis 17.10 Uhr

Festsaal der Berufsschule für Handel und Reisen, Hütteldorfer Straße 7-17, 1150 Wien.

Teilnahmegebühr: 25 €/Person (Einnahmen kommen einem Nachhaltigkeitsprojekt zugute).

Anmeldung bis 31. 10.2019 ausschließlich unter diesem Link:

http://www.ttc.at/index.php?article_id=13&id=100

Ansprechpartner: Dr. Walter Säckl, Tel. 01/532 26 91

ÖRV –Österreichischer ReiseVerband

Der ÖRV, gegründet 1961, ist die unabhängige und neutrale Interessensvertretung der bedeutenden österreichischen Reisebüros und Reiseveranstalter. Mitglieder sind 402 Reisebüro-Filialen und 107 Institutionen und Unternehmen aus allen Bereichen des Tourismus. Sie präsentieren mehr als 80% des gesamten Touristikumsatzes Österreichs (dzt. rund 4,7 Mrd. Euro). Der ÖRV ist die Plattform für den gemeinsamen Gedankenaustausch der Mitglieder und für die Erarbeitung zukunftsorientierter Branchenlösungen. Er versorgt seine Verbandsmitglieder mit den notwendigen Informationen, stellt Fach- und Rechtsberatung zur Verfügung und organisiert in Kooperationen Schulungen. Als unabhängiger Verband pflegt der ÖRV direkte Kontakte zu den zuständigen politischen Stellen, sowie zu allen Leistungsträgern im Tourismusbereich. Er engagiert sich auf dem Gebiet des nachhaltigen Tourismus. Der ÖRV ist Ansprechpartner für internationale Verbände sowie die Europagremien in Brüssel und macht der Öffentlichkeit und dem politischen Umfeld die Bedeutung der Reiseindustrie als Wirtschaftsfaktor bewusst. www.oerv.at