



## Offene Seminare – Herausforderungen in Chancen wandeln

### Iris Weidl

**Ein wichtiges Instrument zur Kundengewinnung, um sich am Markt zu positionieren oder um Berufserfahrungen zu sammeln, sind für alle freiberuflichen Trainer die offenen Seminare. Wer schon einmal eine solche Form des Trainings organisiert hat, kennt die Gratwanderungen zwischen Organisation, Verkauf, Tagungsraumsuche, Stornofristen und Seminarvorbereitung.**

Nicht nur junge Trainer, die gerade erst damit anfangen sich selbst und ihre Trainingsmethoden zu vermarkten, benutzen offene Seminare, um bekannt zu werden und Referenzen zu bekommen. Dabei gestaltet sich die Suche eines geeigneten Tagungsraumes oft zu einer echten Herausforderung.

#### Der Spagat zwischen späten Teilnehmerbuchungen und der Stornofrist für die Tagungsräume

Jeder, der bereits ein offenes Seminar organisiert hat, kennt den Spagat zwischen einer möglichst langen Werbezeit für die Veranstaltung und der Stornofrist, bis zu der das Seminar noch abgesagt werden kann, ohne das einem Kosten dadurch entstehen.

Auf der Hotelseite sieht es nicht anders aus. Eine Tagungsraumanfrage eines Trainers, bei der die genaue Teilnehmerzahl noch nicht fest steht und die eventuell auf Grund der mangelnden Nachfrage wieder storniert wird, ist nicht sehr willkommen. Damit man ausgefallene Reservierungen doch noch verkaufen kann, liegen die Stornofristen oft bis zu 8 Wochen vor dem Veranstaltungstag. Zeit, die jedoch die Trainer noch für die Werbung brauchen, denn viele Teilnehmer entscheiden sich erst im letzten Moment für eine Teilnahme.

Zu dem finanziellen Risiko des Trainers, den Tagungsraum noch vor der benötigten Mindestteilnehmerzahl verbindlich zu buchen zu müssen, kommt die Frage: Woher bekomme ich rechtzeitig die zahlenden Teilnehmer?

#### Die Lösung: Trainer und Seminar-Hotels vermarkten gemeinsam offene Seminare

Sowohl Sie als Trainer wollen die benötigte Teilnehmerzahl erreichen, wie auch Ihr Seminarhotel. Weder Sie noch das Hotel sind an einer Stornierung interessiert. Eine Lösung für das Dilemma: Trainer und Seminarhotels werden zu Partnern und treffen ein partnerschaftliches Abkommen zur gemeinsamen Vermarktung des offenen Seminars.

#### Wie können Sie als Trainer profitieren?

Bei einer gemeinsamen Vermarktung erhöht sich die Anzahl der beworbenen Adressen dadurch, dass nicht nur der Trainer seine Adressen bewirbt, sondern auch das Hotel seine vorhandenen Kundenadressen mit in die Werbung einbringt. Die Chancen für den Erfolg erhöhen sich für den Trainer. Und da für die zusätzliche Bewerbung keiner dem anderen eine Rechnung stellen muss, bleiben die Kosten für jeden konstant.

#### Welchen Nutzen haben die Tagungshotels?

Sie meinen, das Tagungshotel hat nun mehr Kosten, als vor der Vereinbarung? Nur bedingt. Auch die Seminarhotels müssen für sich kontinuierlich Werbung machen. Diese nun zu erweitern und ein Seminar-Programm in ihrem Hause mitzubewerben, macht diese Werbung noch interessanter und kann auch für Imagezwecke mit verwandt werden. Wer z.B. regelmäßig Seminare zum Thema Wellness mit bewirbt, schafft sich einen Namen als Wellness-Hotel, usw.

Zudem können die Tagungshotels gemeinsam mit dem Trainer bestimmte Perioden, die erfahrungsgemäß weniger gut ausgelastet sind, für die offenen Seminare im Voraus festlegen und so ihre Auslastung optimieren und neue Produkte schaffen.

#### Neuer TT-Service: Vermittlung von Kooperationen zwischen Trainern und Seminar-Hotels

Das Trainertreffen Deutschland wird in Kooperation mit mir für Mitglieder, die an einer Kooperation mit Seminar-Hotels für die Vermarktung ihrer offenen Seminare interessiert sind, den Kontakt herstellen.

Sie finden im TT-Mitglieder-Intranet unter „Service-Center“ ein Muster-Kooperationsangebot. Nach diesem „Strickmuster“ erstellen Sie Ihr eigenes Angebot. Dieses senden Sie per Mail an mich. Ich leite das Angebot dann an die TT-Partner-Hotels und viele andere Seminar-Hotels, mit denen wir kooperieren.

Mit den interessierten Seminarhotels, stellen wir dann sofort den Kontakt zu Ihnen her und stehen Ihnen und dem Seminarhotel als Partnern beratend zur Seite. Falls erwünscht, unterstützen wir Sie auch aktiv.

#### Muster-Kooperationsangebot

Das Muster-Kooperationsangebot sollte die folgenden Informationen enthalten:

- das Thema des offenen Seminars
- die Dauer
- die Zielgruppe (Branche, Position)
- benötigte Rahmenbedingungen (Outdoor-Anlage, EDV-Arbeitsplätze, naturnahe Lage oder was auch immer Sie grundsätzlich benötigen, um das Seminar durchzuführen)
- benötigte Technik (Pinnwände, Beamer, OH-Projektor, etc.)
- Lage des Seminar-Hotels (zentral, ländlich, im Süden / Osten / Westen / Norden, etc.)
- Ihr Trainer-Profil mit Referenzen, etc.

#### Meine Leistungen und Ihr Nutzen noch einmal zusammen gefasst

- Vermittlung von effizienten, partnerschaftlichen Kooperationen zwischen Trainern und Tagungshotels
- Unterstützung bei der Vermarktung, damit Ihre Seminare erfolgreich stattfinden können

#### Was kostet das?

Da für die Kooperationsvermittlung und Unterstützung ein Aufwand entsteht, ergibt sich natürlich auch die Frage nach den Kosten. Für die Trainer wird dieser Service kostenlos sein, soweit Sie Mitglieder im Trainertreffen Deutschland sind. Der entstehende Aufwand wird finanziert durch eine Vermittlungsprovision, die von den Seminar-Hotels zu bezahlen ist. Provisionen sind bei der Vermittlung von Tagungen hier allgemein gebräuchlich.

#### Sie sind interessiert?

Dann erstellen Sie Ihr Kooperationsangebot und senden es mir per E-Mail zu. Am besten gleich, denn Sie wissen doch: „Es gibt nichts Gutes, außer man tut es!“

Für Ihre Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Rufen Sie mich an.

**Iris Weidl**, Jg. 1970, kam über einen Ferienjob zur Hotellerie, die sie seither nicht mehr los ließ. Nach vier Jahren Tätigkeit im Revenue Management, ist sie seit 2005 selbstständig in den Bereichen Training und Beratung. Mit der neuen Dienstleistung für Trainer und Hotels möchte Sie für alle beteiligten Parteien eine Win-Win-Situation schaffen.

**Weidl mareve® Management & Training**  
In der Neckarhalde 30  
71686 Remseck  
Tel. 07146 - 99 27 11  
Iris.weidl@mareve-management.de  
www.mareve-management.de