19876 | Hoga – Mit Servicequalität und After-Sales-Aktionen zur Kundenbindung

Steigern Sie die Loyalität Ihrer Gäste mit gezieltem After-Sales-Marketing. Erfahren Sie, wie Hotels und Gaststätten durch exzellenten Service, professionelle Nachbetreuung und wirkungsvolle Kundenbindungsmaßnahmen Wiederbesuche fördern. Lernen Sie praktische Instrumente kennen, um sich erfolgreich vom Wettbewerb abzuheben und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	09.03.2027 - 10.03.2027
Kurstage:	Dienstag 09:00 - 16:00 Uhr Mittwoch 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	749,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Standort Meißen, Fabrikstraße 16, 01662 Meißen

Methoden/Inhalte

Kundenbindung und After-Sales-Marketing

- Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- After-Sales-Marketing und Kundenpflege
- Kundenbindungsmaßnahmen und Online-Marketing

Kundendaten und Zielgruppenansprache

- Kundendatenbanken und Zielgruppenmarketing
- Direktwerbung, Kundenclubs und Give-aways

Marketingplanung und Trends

- Jahresmarketingplanung
- Empfehlungs-, Event- und Prospektmarketing
- Aktuelle Marketingtrends und Internetauftritt

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Hotellerie und Gastronomie sowie an Unternehmer, Vertriebs- und Marketingverantwortliche, die Kundenzufriedenheit steigern, Gäste langfristig binden und mit erfolgreichen After-Sales-Maßnahmen die Kundenloyalität nachhaltig erhöhen möchten.