

**JOB & KOLLEGEN  
schöner arbeiten**



**TravelTalk**  
Reisebüro-Tag

Herzlich  
 Willkommen!



**Mit Chart und  
Mikrofon:** Verkaufstrainerin  
Margit Heuser gab  
Tipps für das  
richtige Marketing.



**TravelTalk**  
Reisebüro-Tag

# Geballte Expertise

**TravelTalk Reisebüro-Tag** Spannende Themen, starke Referenten: Jede Menge Tipps für den Arbeitsalltag konnten sich Expedienten in Leipzig holen. Das Event zeigte aber auch, wie umstritten die EU-Pauschalreise-Richtlinie ist. » Georg Kern

**Reisebüro  
sonnenklar.TV**

**W**as ist heute wichtig für Reisebüros? Und was wird noch wichtiger 2017? Mehr dazu erfuhren die rund 40 Teilnehmer einer Veranstaltung kürzlich in Leipzig: TravelTalk hatte zum Reisebüro-Tag am Rande der Messe Touristik & Caravaning eingeladen. Margit Heuser, Verkaufstrainerin und Expertin für den stationären Vertrieb (Foto oben), gab **Tipps für den richtigen Marketing-Mix**. Die Schaufensterauslage spielte dabei ebenso eine Rolle wie Social-Media-Aktionen.

Über den Umgang mit Kunden, die sich im Internet vorab informiert haben und ihr

Wissen nun gegenüber dem Expi ausspielen wollen, informierte Dennis Conrads, Leiter digitale Produkte bei FVW Medien. Er stellte das neue Counter-Tool TravelExperts vor.

Besonders viele Fragen gab es zur EU-Pauschalreise-Richtlinie, die 2018 in Kraft treten soll. Zu den Folgen für Reisebüros stand Rechtsanwältin Julia Thöle von der Kanzlei Beiten Burkhardt Rede und Antwort.

## **Rechtzeitig schulen**

Die Expertin betonte besonders, dass Reisebüros mit der Schulung ihrer Mitarbeiter rechtzeitig beginnen sollten. Um Haftungs-

risiken zu vermeiden, sei es etwa wichtig, mit den sieben Info-Formularen vertraut zu sein, die bei der Reiseberatung künftig eine Rolle spielen. Die Arbeit des stationären Vertriebs werde **sicher anspruchsvoller und bürokratischer**, erläuterte die Expertin. Die Lobby-Arbeit von Verbänden habe aber auch schon einige Erfolge gebracht: So schaffe der jüngste Gesetzentwurf zur Pauschalreise-Richtlinie die Möglichkeit, sogenannte insolvenzfeste Treuhandkonten einzurichten, wie sie Reisebüros etwa von Iata-Buchungen kennen. Neben Direktinkassos erhielten Agenturen so eine weitere Mög-