

GA

MP

2025

JS

 **CAMPUS**

IMPRESSUM

Medienhhaber:

ÖHV Touristik Service GmbH

Mechelgasse 1/3

A-1030 Wien

T: +43 1 5330952-0

campus@oehv.at

oehv.at/campus

Hersteller:

Samson Druck GmbH

A-5581 St. Margarethen

Zur besseren Lesbarkeit haben wir auf das Gendern des Fließtextes dieser Broschüre verzichtet. Dies drückt keinesfalls Geschlechterdiskriminierung oder eine Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes aus.

Fotos:

© Magdalena Laiminger

© Florian Lechner

06

UNA UNTERNEHMER- AKADEMIE

Die 2-jährige Managementausbildung für ganzheitliche Unternehmensführung eines Hotelbetriebes.

14

AKA ABTEILUNGSLEITER- AKADEMIE

Die Weiterbildung zu Führungskompetenz für alle Abteilungsleiter eines Hotels und für jene, die es werden wollen.

20

ONLINE MARKETING LEHRGANG

Der Lehrgang für Online-Marketing und Social Media-Verantwortliche, um das Hotel ins richtige Licht zu rücken und zu bewerben.

24

PREISGESTALTUNG & VERTRIEB LEHRGANG

Die richtige Preis- und Vertriebsstrategie: Der Lehrgang als Weg zu mehr Umsatz im Hotel.

30

F&B-KOSTENMANAGEMENT LEHRGANG

Der Vertiefungslehrgang zur Kostenoptimierung im F&B-Bereich für Profis.

34

PRAKTIKERSEMINARE

Dauerbrenner, aktuelle Themen oder Trends - Ein Tag, der verändert.

41

KONGRESS

Branchentreff und Fixtermin der österreichischen Spitzenhotellerie mit zukunftsweisenden Themen.

42

WEBINARE

Top aktuelle Themen in kurzen Sessions.

47

WEBINAR ABO-REIHE

Die flexible und kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeit

51

CAMP.US

Dein Branchentreff mit Mehrwert

54

KOOPERATIONEN

Bachelor Professional & ÖHV-Trainee

56

ESG-RICHTLINIEN

Im Rahmen des ÖHV-Campus leisten wir einen Beitrag für Ihre ESG-Konformität.

TEAM v.l.n.r.

- MUHAMMED PEKÜYREK** / Lehrling, Administration & Support Veranstaltungsorganisation
LENA ADELSBERGER, MA / ÖHV-Expertin für Nachhaltigkeit und Nachwuchskräfte
BRIGITTA BRUNNER, BA / Leitung ÖHV-Campus, Expertin für Leadership
CHRISTOPH TAUSSIG / ÖHV-Experte für Umsatzoptimierung und Digitalisierung
JULIA PFEIFFER, MA / ÖHV-Expertin für Mitarbeiterentwicklung



ÖHV-CAMPUS

WARUM

Warum Weiterbildung so wichtig ist und in Zukunft noch viel wichtiger wird?

Die Ansprüche an die Kompetenzen steigen – beruflich wie privat. Und nur wer sich stetig weiterbildet, wird diesen Anforderungen gerecht werden können.

Die Aufgabe der ÖHV ist es, Hoteliers und deren Mitarbeiter auf diesem Weg zu begleiten und mit den richtigen Angeboten zu unterstützen. Alle Weiterbildungen müssen der Stärkung der Hotellerie dienen und sind somit maßgeschneidert.

WIE

Wir planen, organisieren und betreuen jeden einzelnen Schultag persönlich. Mit großer Sorgfalt und Gespür für die Bedürfnisse unserer Kunden legen wir Inhalte, Termine und Didaktik fest. Wir sind das einzige ISO-zertifizierte Weiterbildungsinstitut, das ausschließlich Weiterbildung für die österreichische Hotellerie anbietet. Wir hinterfragen uns und unsere Methoden laufend, denn Qualität ist unsere tagtägliche Herausforderung.

WAS

Zuerst stellen wir uns die Frage: Was brauchen Sie? Dafür finden Sie im ÖHV-Campus Basiswissen, Spezialwissen und aktuelle Angebote, für alle Abteilungen und Positionen in Ihrem Haus.

Von Managementlehrgängen bis zu fachlich spezialisierten Tagesseminaren, der ÖHV-Campus übersetzt Gesetze und Wissenschaft für die praktische Anwendung.

ERFAHRUNG AUS JAHRZEHTEN

Wer sich seit mehr als 70 Jahren ausschließlich auf die Bedürfnisse der Hotellerie konzentriert, weiß, wovon er spricht: Wir wissen, wie man Trends von bloßen Modeerscheinungen unterscheidet. Wir übersetzen Wissenschaft, Gesetze und Regeln in praktisches Know-how. Und wir schätzen unternehmerisches Praxiswissen höher ein als akademische Titel.

VON PROFIS LERNEN

Wir legen bei der Auswahl der Referenten größten Wert auf ihre Tourismuserfahrung. Als Lektoren und Trainer kooperieren wir ausschließlich mit Personen mit fundiertem theoretischen Wissen und Erfahrung in der praktischen Umsetzung.

ZERTIFIZIERUNG



Zusätzlich zu unseren bereits bestehenden qualitätssichernden Maßnahmen erfüllen wir die Grundvoraussetzungen von Ö-Cert, die uns als Erwachsenenbildungsorganisation auszeichnen, eine wichtige Information für Bildungsinteressierte und FördergeberInnen.



Wir danken unseren Sponsoren:



UNA



„Mindblowing“ - so beschreibe ich die zwei UNA-Jahre. Die Entscheidung mich für die Unternehmerakademie anzumelden, ist mir anfangs nicht leichtgefallen. Es war jedoch eine der besten Entscheidungen, die ich treffen konnte. Neben all dem fachlichen Input und dem Know-how in so vielen verschiedenen Bereichen, waren es die zwischenmenschlichen Erfahrungen und der Austausch mit Gleichgesinnten, die unglaublich bereichernd für mich waren. Top aktuelles Wissen kombiniert mit einem bundesweiten Netzwerk aus Fachkollegen und einer Vielzahl an wirklich nützlichen „Werkzeugen“, sind für mich die perfekten Begleiter in meine unternehmerische Zukunft. Ich kann die UNA wirklich von Herzen empfehlen und bin sehr dankbar, dass es diese Möglichkeit gibt!“

EVA PACHNER
Geschäftsführerin Gasthof König
in Kremsmünster



„Obwohl ich schon vor 10 Jahren die UNA besucht habe, denke ich immer noch oft an diese tolle Zeit zurück. Die guten Gespräche, Freundschaften und in erster Linie die praxisnahen Erfahrungen für das eigene Unternehmen sind einfach unheimlich wertvoll. Der Mix aus wirtschaftlichen Input und die vielen Führungswerkzeuge sind für jeden Betrieb eine Bereicherung.“

PETER HETTEGGER
Edelweiss Hotels

WAS FÜHRUNGSKRÄFTE STARK MACHT, LERNEN SIE AM BESTEN FÜR DEN EIGENEN BETRIEB.

Unternehmensführung heißt, alles im Überblick haben und sich auf das Wesentliche konzentrieren. Das ist spannend, anstrengend und immer wieder mit harter Arbeit verbunden, aber es macht Freude. Unternehmer geben Richtungen vor, planen für die Zukunft und organisieren innerhalb des Unternehmens. Unternehmer steuern das Unternehmen in ruhigen wie in stürmischen Zeiten.

In keiner anderen Führungskräfteausbildung wird so intensiv am eigenen Betrieb gearbeitet. Die Teilnehmer arbeiten von Beginn an an den Lösungen betriebsinterner Problemstellungen.

INHALTE

STRATEGIE | POSITIONIERUNG

Der UNA-Teilnehmer weiß, wo der Betrieb hinsichtlich Gewinnpotenzial, Wettbewerbsposition, Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken steht, welche Ziele er verfolgt, wie die Ziele erreicht werden und wo das Unternehmen in Zukunft stehen soll.

Unternehmenskultur & Organisationsentwicklung

Unternehmensanalysen*

Leitbildentwicklung*

Strategische Unternehmensplanung*

Business Plan*

Bauen und Planen*

Positionierungskonzept

Markenentwicklung

FÜHRUNG | PERSÖNLICHKEIT

Im Fokus steht hier der Unternehmer oder Manager als emotional intelligente Führungspersönlichkeit. Die Teilnehmer an der Unternehmer-Akademie erwerben Sozial- und Selbstkompetenz als Führungskraft. Wertschätzender, verantwortungsvoller Umgang mit Mitarbeitern, Gästen und Partnern zeichnet die UNA-Absolventen aus.

Führungsphilosophien und Managementtheorien

Kommunikation (Kommunikationsregeln und Gesprächsführung)

Systemisches Führen und Leadership

Führungsstile

Rhetorik und Gesprächsführung

Mitarbeiter: Planung, Beschaffung, Auswahl, Führung, Schulung und Weiterbildung, Motivation, Administration*

Teamverhalten & Konfliktmanagement

MARKETING | KOMMUNIKATION

Marketing-Management gilt in der UNA als markt- bzw. kundenorientierte Unternehmensführung. Die Teilnehmer erkennen die Veränderungen am Markt. Sie machen das Hotel fit für einen weltweiten Wettbewerb. Sie wissen, wann welche Angebote zum Einsatz kommen, um nicht nur den Marketing-, sondern auch den unternehmerischen Erfolg zu garantieren.

Kundennutzen definieren (Marktsegmentierung, Produktsegmentierung)

Kundennutzen bereitstellen (Produkt-, Preis- und Distributionspolitik)

Kundennutzen kommunizieren (Werbung, Promotion, PR, Direktmarketing, E-Commerce und Social Media)

Die mit * gekennzeichneten Inhalte werden anhand betriebseigener Zahlen und Projekte behandelt und gelehrt. Das garantiert direkte Umsetzbarkeit im Unternehmen.

ZAHLEN | FINANZEN

Die Teilnehmer planen, steuern und kontrollieren alle Maßnahmen zur Finanzierung (Mittelbeschaffung) und Investition (Mittelverwendung). Die Sicherung der Liquidität steht im Fokus.

**Bilanz- & Betriebsanalyse
(inkl. Betriebsdiagnose)***

**Controlling & Kostenrechnung
(inkl. Budgetierung*, Deckungsbeitragsrechnung, F&B-Controlling, Produktivitätsberechnung)**

**Investitionsrechnung &
Rentabilitätsberechnung**

Kennzahlenmanagement

**Externes Rating als Vorbereitung
auf das Bankenrating**

Unternehmens-Bewertung

RECHT | STEUERN

Um das Unternehmen auch richtig steuern zu können, gilt es, die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen zu kennen.

Steuerrecht

Gesellschafts- und Gewerberecht

Arbeitsrecht

**Rechtliche Grundlagen
in der Beherbergung**

QUALITÄT | STANDARDS

Wenn's im Betrieb gut läuft, spürt das der Gast: Optimierte Prozesse helfen, Kundenerwartungen zu erfüllen. Die UNA-Teilnehmer verstehen und managen Prozesse und gestalten die damit verbundenen Veränderungen dauerhaft.

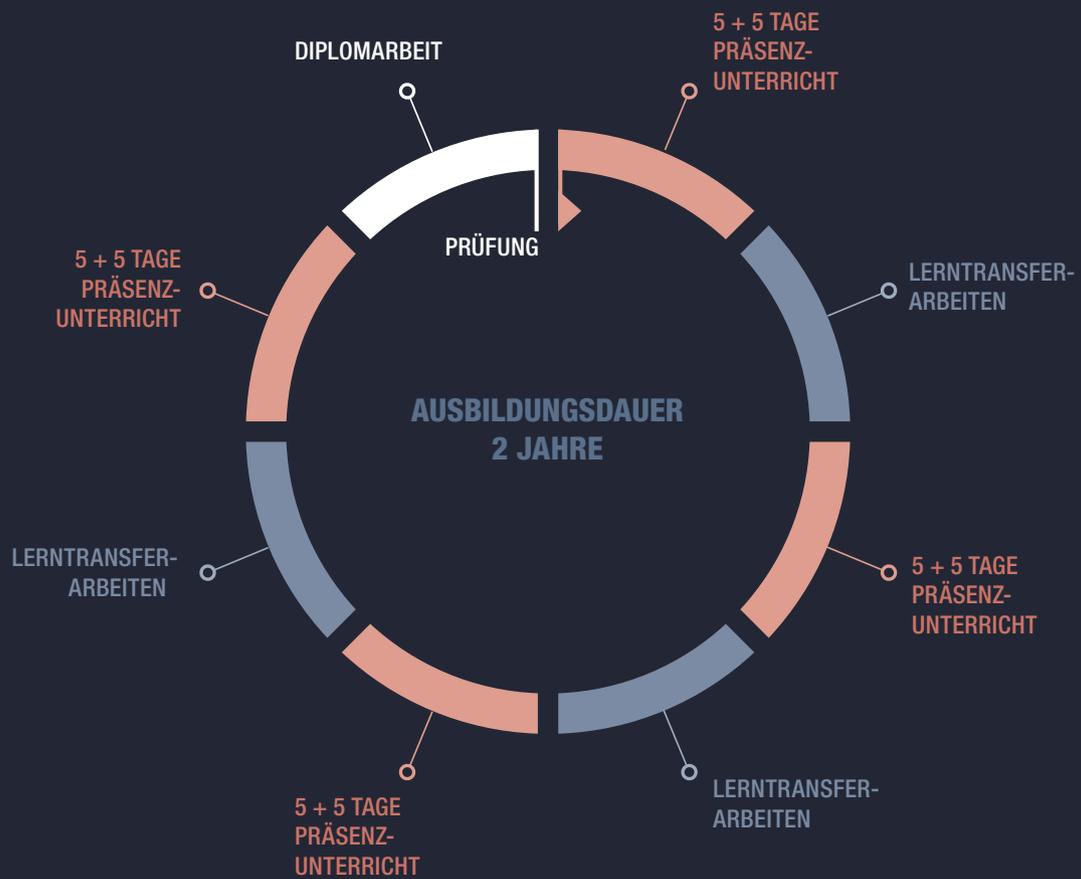
**Qualitätsmanagement
(Mess-System, Qualitätssicherung, Umgang mit Beschwerden)**

**Standardisierung der
betriebsinternen Abläufe
(Arbeits- bzw. Prozessbeschreibungen, Checklisten)***

**Informationstechnologien als
Unterstützung betriebsinterner
Abläufe**

Die mit * gekennzeichneten Inhalte werden anhand betriebseigener Zahlen und Projekte behandelt und gelehrt. Das garantiert direkte Umsetzbarkeit im Unternehmen.

FACTS & FIGURES



ZIELGRUPPE

Langjährige Unternehmer, die sich spezifisch und praxisbezogen weiterbilden wollen, Direktoren und Geschäftsführer, die strategische und unternehmerische Entscheidungen treffen, Unternehmensnachfolger aus der familiengeführten Hotellerie, die sich das notwendige Wissen für die Betriebsführung aneignen wollen

AUFBAU

8 Module à 5 Tage | 40 Präsenztage
nur mit ausgewiesenen Fachexperten
der Branche

Direkte Umsetzung der Lehrinhalte
durch praktischen Lerntransfer

Feedback und Beratungsgespräche
zur strategischen Ausrichtung des
Unternehmens (persönliche
Beratungsleistung)

Networking und Erfahrungsaustausch
mit Gleichgesinnten

Erarbeiten eines konkreten Projekts
mit Hilfe eines Spezialisten im
Rahmen der Diplomarbeit

Alle Praxisarbeiten werden für das
eigene Hotel erstellt

Diplomprüfung

Gleichstellung mit der Gewerbe-
berechtigung und Lehrlings-
ausbilderprüfung

AUFNAHMEKRITERIEN

- Mindestalter 24 Jahre
- abgeschlossene Lehre, touristische Ausbildung oder Universitätsabschluss
- mindestens drei Jahre leitende Tätigkeit mit Mitarbeiterverantwortung
- Zugang zu betriebsinternen Daten und Kennzahlen

Die Beschränkung auf maximal 25 Teilnehmer garantiert die praktische Umsetzung des Erlernten und schafft bestmögliche Rahmenbedingungen für eine effiziente Weiterbildung.

ABSCHLUSS UND TITEL

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Akademie und der Diplomprüfung sind die Teilnehmer berechtigt, den Titel „ÖHV-Diplomhotelier“ zu führen.

VERANSTALTUNGORT

Die Module finden in sorgfältig ausgewählten Hotels statt, die so Teil des Weiterbildungsprogramms werden. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag der Akademie und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMINE

Die nächste UNA startet im Herbst 2025:

- 1. Modul:** 13.–17. Oktober 2025
- 2. Modul:** 03.–07. November 2025
- 3. Modul:** 20.–24. April 2026
- 4. Modul:** 18.–22. Mai 2026
- 5. Modul:** 09.–13. November 2026
- 6. Modul:** 23.–27. November 2026
- 7. Modul:** Frühjahr 2027
- 8. Modul:** Frühjahr 2027

Prüfung: 2 Tage im Herbst 2027

Mindestteilnehmeranzahl: 20

PREIS

Einschreibengebühr (einmalig) 1.990 Euro
Preis pro Modul 2.790 Euro

Ermäßigter Preis für ÖHV-Mitglieder:

Einschreibengebühr (einmalig) 1.790 Euro
Preis pro Modul 2.100 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

RAHMENPROGRAMM

Während der Ausbildung werden Exkursionen zu verschiedenen Hotelbetrieben unternommen, begleitet von außerhalb eingenommenen Abendessen, wodurch zusätzliche Ausgaben anfallen, die vor Ort zu entrichten sind.



ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular und einen Lebenslauf. Anmeldeformular unter www.oehv.at/una



AUS LUST AM GEMEINSAMEN LERNEN ENTSTEHT EIN SCHATZ FÜR UNS ALLE.

Information entsteht, wenn strukturierte Daten in einen bestimmten Kontext gesetzt werden. Doch erst Erfahrung lässt aus Informationen Wissen entstehen. In den Weiterbildungen des ÖHV-Campus treffen viele scharfsinnige, kreative und schlaue Köpfe aufeinander. Sei es in der Rolle des Teilnehmers, des Trainers oder Experten. Jeder dieser Individualisten bringt einen großen Pool aus Daten, Informationen und Erfahrungen mit. So entsteht ein gemeinsamer Wissenspool, der allen zur Verfügung steht und von allen genutzt werden kann. Denn geteiltes Wissen ist das wertvollste Kapital. Der ÖHV-Campus ist die größte vernetzte Wissensdatenbank der österreichischen Hotellerie.

#WISSEN





AKA

ABTEILUNGSLEITERAKADEMIE



„Die ÖHV-AKA ist eine großartige Weiterbildung für Führungskräfte. Die Vortragenden beeindruckten mit ihrem vielfältigen Fachwissen und lieferten wertvolle neue Inputs für meinen Arbeitsalltag. Gute Mitarbeiterführung ist wichtiger denn je und darum bin ich überaus dankbar für die zahlreichen neuen Inspirationen und praxisnahen Tipps. Besonders hervorzuheben ist das große Netzwerk an tollen Führungskräften, welches sich aus der AKA heraus ergeben hat, indem man sich stets fachlich austauschen kann. Ich kann die ÖHV-AKA an alle (zukünftigen) Führungskräfte weiterempfehlen.“

GERALD KAML
Stellvertretender Direktor
Hotel Guglwald in Schöneegg



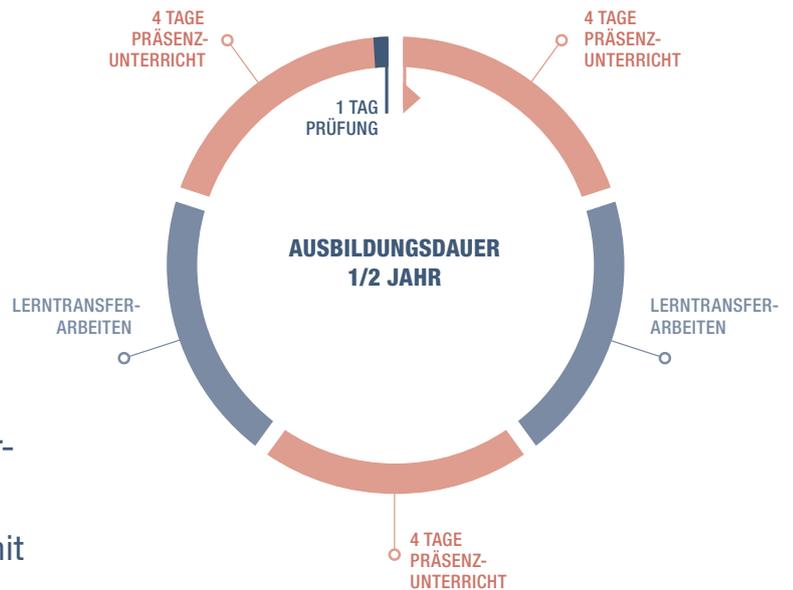
„Die AKA ist eine perfekte Ergänzung für unsere Abteilungsleiter. Jeder der bei uns eine Führungsrolle übernimmt besucht früher oder später diese Ausbildung der ÖHV. Neben allen relevanten Inhalten für erfolgreiche Team- und Betriebsführung ist die ganz persönliche Weiterentwicklung etwas vom Wertvollsten. Der Erfahrungsaustausch mit Kollegen aus anderen Betrieben ist super wichtig und passiert in der AKA automatisch.“

ELLEN NENNING
Geschäftsführerin
Hotel GAMS in Bezau

FÜR EIN STÄRKERES ZUSAMMENSPIEL. ABTEILUNGEN, DIE EINANDER BESSER VERSTEHEN.

Abteilungsleiter sind Unternehmer im eigenen Unternehmen. Sie verantworten den Erfolg der eigenen Abteilung und koordinieren die Schnittstellen mit den anderen Abteilungen und mit der Geschäftsführung. Somit haben sie starken Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens.

Bei der AKA begegnen sich Kollegen aus verschiedenen Abteilungen eines Hotels, allesamt Experten ihres Fachs. Essentiell ist die gute Kommunikationsbasis, sodass in der Gruppe Probleme offen und lösungsorientiert diskutiert werden. Das hilft das Zusammenspiel der internen Abläufe zu verstehen und diese – wenn nötig – zu optimieren. So entsteht ein Netzwerk an Kollegen, das auch lange nach der AKA besteht.



In zwölf Tagen vermitteln erfahrene Touristiker praxisrelevantes Wissen und hilfreiche Tipps. Zwischen den Modulen wird das neu erworbene Wissen umgesetzt und vertieft, indem für Lerntransferaufgaben aus dem jeweiligen Modul praktische Lösungen im Hotel erarbeitet werden.

INHALTE

FÜHRUNG | PERSÖNLICHKEIT

Eine Kombination aus Soft- und Hard Skills macht aus Mitarbeitern erfolgreiche und selbstbewusste Führungskräfte. Sie lernen, richtig mit ihrem Team zu kommunizieren, auf die Menschen einzugehen und Konflikte zu lösen. Mit zusätzlichem Know-how in Arbeitsrecht und Mitarbeiterorganisation erstellen die Teilnehmer rechtlich korrekte und effiziente Dienstpläne. Im Fokus steht die Förderung des unternehmerischen Denkens.

Teamentwicklung & Führungspersönlichkeit

Aufgaben und Werkzeuge einer Führungskraft

Mitarbeiterinsatzplanung & Dienstplangestaltung

Mitarbeiterentwicklung und Onboarding

Arbeitsrecht

ZAHLEN | FINANZEN

Budgetverantwortung kann nur tragen, wer im Bilde ist. In der AKA werden die wichtigsten Kennzahlen und Benchmarks in der Hotellerie geschult. Die Teilnehmer erhalten eine Einführung, wie ein Budget aufgebaut ist, und worauf man achten muss. Darüber hinaus werden Deckungsbeiträge und Wareneinsätze berechnet und die Getränke- und Speisekarten optimiert.

Grundlagen Controlling und seine Berichte

Wichtige Kennzahlen und Benchmarks der Hotellerie aller Abteilungen

F&B Controlling

Budgetplanung

Unternehmerische Zusammenhänge erkennen

BESCHWERDE | HYGIENEMANAGEMENT

Der Umgang mit den Gästen vor Ort ist entscheidend. Er macht aus Gästen Stammgäste und sorgt für gute Bewertungen eines Hotels. AKA-Teilnehmer erlernen Kommunikationstools und erhalten Tipps für den richtigen Umgang mit dem Gast und Beschwerdemanagement. Das Ziel: Ein selbstbewusster Auftritt gegenüber dem Gast und interne Qualitätssicherung.

Aktiver Verkauf, neues Bewusstsein für Verkauf und Tools für die Mitarbeiterschulung

Beschwerdemanagement

Hygienemanagement und Prozessoptimierung - Einblick in das Qualitätsmanagement

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Abteilungsleiter,
Direktionsassistenten
und künftige Führungskräfte

AUFBAU

3 Module à 4 Tage | 12 Präsenztage
nur mit ausgewiesenen Fachexperten
der Branche

Direkte Umsetzung der Lehrinhalte
durch praktischen Lerntransfer

Exkursionen und Kamingespräche
mit Direktoren und Eigentümern

Prüfung und Urkundenverleihung
am Ende des dritten Moduls

AUFNAHMEKRITERIEN

- abgeschlossene Lehre oder touristische Ausbildung
- leitende Tätigkeit mit (zukünftiger) Mitarbeiterverantwortung
- Empfehlungsschreiben vom Unternehmen (siehe Anmeldeformular)

Die Beschränkung auf max. 25 Teilnehmer garantiert die praktische Umsetzung des Erlernten und schafft bestmögliche Rahmenbedingungen für eine effiziente Weiterbildung.

ABSCHLUSS UND TITEL

- geprüfter ÖHV-Abteilungsleiter
- Gleichstellung mit Lehrlingsausbilderprüfung möglich

VERANSTALTUNGSORT

Als Veranstaltungsorte wählen wir mit großer Sorgfalt drei unterschiedliche Hotels aus. Selbst Gast sein und seine Perspektive zu ändern, bringt neue Ideen für das eigene Hotel. Bei den Besichtigungen erhalten die Teilnehmer Inspiration und bekommen ein Gefühl für Trends und Entwicklungen in der Branche. Die Direktoren und Eigentümer der Hotels lassen in Kamingesprächen und Hausführungen hinter die Kulissen blicken.

TERMINE AKA 2025

- 1. Modul:**
Di., 01.–Fr., 04. April 2025
- 2. Modul:**
Di., 13.–Fr., 16. Mai 2025
- 3. Modul:**
Mo., 06.–Fr., 10. Oktober 2025

TERMINE AKA 2025-2026

- 1. Modul:**
Di., 11.–Fr., 14. November 2025
- 2. Modul:**
Frühjahr 2026
- 3. Modul:**
Frühjahr 2026

PREIS

Einschreibengebühr
(einmalig) 890 Euro
Preis pro Modul 2.290 Euro

Ermäßigter Preis für ÖHV-Mitglieder:

Einschreibengebühr
(einmalig) 690 Euro
Preis pro Modul 1.850 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

RAHMENPROGRAMM

Während der Ausbildung werden Exkursionen zu verschiedenen Hotelbetrieben unternommen, begleitet von außerhalb eingenommenen Abendessen, wodurch zusätzliche Ausgaben anfallen, die vor Ort zu entrichten sind.



ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular und einen Lebenslauf. Anmeldeformular unter www.oehv.at/aka





GENIALE FUNKEN UND AHA-ERLEBNISSE FÜR NACH- HALTIGE WIRKUNG IM ALLTAG.

ÖHV-Campus Kunden sind von den Kräften, die sie aus den ÖHV-Weiterbildungen in den Betrieb mitnehmen, begeistert. Danach ist ihnen vieles klarer und es „läuft“ einfach. Ein Grund ist das neu erlangte Wissen, das in die Umsetzung kommt. Und dann wäre da noch die besondere Motivation und Energie, die in den ÖHV-Weiterbildungen gezündet wird und ins Hotel einfließen kann. Wie so etwas möglich ist? Ganz einfach durch Inspiration. Manchmal ist es nur ein einzelnes Wort, das während des Unterrichts oder während des Gedankenaustausches am Abend fällt und die Stimmung auf ein Allzeithoch katapultiert. Jeder Teilnehmer erlebt sein individuelles ÖHV-Campus Abenteuer.

#INSPIRATION



OnM

LEHRGANG ONLINE MARKETING



„Als „Neuling“ in der Marketingbranche habe ich bei diesem Online-Marketingkurs der ÖHV alles gelernt, was für uns als Hotel wichtig ist. Es sind viele Inhalte, die mich inspiriert haben. Aber auch nach dem Kurs ist es für mich wichtig, weiter am Ball zu bleiben und das Hotel perfekt zu vertreten. Mein neu erworbenes Wissen möchte ich im Hotel weiterhin einbringen, um es nach außen hin bestmöglich zu vertreten. Der Online-Marketingkurs hat mir in vielen Bereichen die Augen geöffnet und mein Wissen auf ein höheres Niveau gebracht.“

STEFANIE HEUSER
Marketing & Sales Assistentin
Bergland Hotel Sölden



„Ich hatte bereits die Gelegenheit, beide Lehrgänge – Online Marketing sowie Preisgestaltung & Vertrieb – kennenzulernen, und die Kombination war für mich die perfekte Wahl. Ich habe gelernt, unsere Zimmer und Angebote gezielt zu vermarkten und den Vertrieb zu optimieren. Besonders wertvoll am Lehrgang Online Marketing war, dass wir Strategien entwickelt haben, um uns in der Auffindbarkeit von anderen Hotelbetrieben abzuheben.“

Darüber hinaus habe ich wertvolle Kontakte geknüpft, viel Inspiration mitgenommen, und es hat großen Spaß gemacht.“

LISA JOSTEN
Marketing Managerin
Burg Hotel Lech am Arlberg

DAS EIGENE POTENZIAL IM NETZ ENTDECKEN – FÜR STARKE UND GEZIELTE KOMMUNIKATION.

Kommunikation ist nicht nur digital, aber ohne digitales Marketing ist sie kaum etwas wert. Seit geraumer Zeit ist der Online-Markt von gesellschaftlichen und technologischen Veränderungen geprägt. Die Herausforderungen im digitalen Marketing und in der Kommunikation nehmen weiter zu und erfordern ein neues Verständnis für den Markt und die Zielgruppen. Mehr denn je braucht man einen umfassenden Überblick über neue Marketingkanäle, Technologien und Trends, um Hotelgäste gezielt anzusprechen und konkurrenzfähig zu bleiben.

Doch das ist nicht alles! Es erfordert auch das nötige Know-how, um sich mit seiner Agentur auf Augenhöhe auszutauschen, gemeinsame Ziele zu vereinbaren und den Erfolg zu messen.

In Zukunft wird Online-Marketing zunehmend von künstlicher Intelligenz (KI) beeinflusst und eine entscheidende Rolle spielen. Statt KI als Konkurrenz zu sehen, sollte man sie als Unterstützung betrachten, die dazu beiträgt, Zeit und Ressourcen im Online-Marketing effizienter einzusetzen, um letztendlich Zeit und Geld zu sparen.

Nach dem Lehrgang Online Marketing gelingt es mit den richtigen Werkzeugen, Strategien und Partnern, neue Gäste auf sich aufmerksam zu machen und bestehende Stammgäste durch individuelle Kommunikation langfristig zu binden.

INHALTE

STRATEGIE | RECHT

Um im Online Marketing erfolgreich zu sein, ist es wichtig eine digitale Strategie zu verfolgen. Man muss ganz konkrete Ziele für den Online Auftritt und Kommunikation formulieren und diese bei jeder weiteren Planung wie eines Relaunches mitberücksichtigen. Planung und Einhaltung aller rechtlichen Rahmenbedingungen verhindern hohe Folgekosten und ermöglichen einen optimalen Start von Marketingaktivitäten.

Kriterien für die Auswahl und Planung der Webmarketingagentur

Zielvorgaben und Erfolgskontrolle im Überblick

Suchmaschinenmarketing & Suchmaschinenoptimierung

Webkonzeption mit dem Lieblingsgastprinzip

Strategien um Gäste langfristig an das Unternehmen zu binden

Domainrecht, Urheberrecht, Hyperlinks, Internet-Service Provider, Impressums- und zusätzliche Informationspflichten

Der richtige Umgang mit E-Mail-Werbung

WEBSITE | OPTIMIERUNG

Wer seine Fremdmarketingkosten niedrig hält, optimiert seinen Ertrag. Wer über Grundkenntnisse in SEO, SEM, Google Analytics und Google Ads verfügt, kann Dienstleister sicher auswählen, das Ergebnis messen oder Aufgaben des Online Marketings gänzlich selbst übernehmen. Direktvertrieb, sowohl online als auch offline, ist der Weg zum Ziel.

Die eigene Website im Detail

Grundlagen in der Optimierung von Webseiten und Webtexten

Die Bedeutung von Webtexten

Unterschiedliche Zielgruppen – Text für Mensch & Maschine

Die Relevanz von Keywords

Tipps zur Conversion Optimierung und Strategien zur Stärkung des Direktverkaufs

Nutzen und Verwendung, Grundbegriffe & Kennzahlen, Definition Ziele, Aufbau des Google Ads & Analytics Kontos

Erfolgskontrolle, Trends, Kosten / Nutzen – Rechnung

SOCIAL MEDIA

Facebook, Instagram & Co. – die Möglichkeiten sind vielfältig. Es ist wichtig den für die eigene Zielgruppe relevanten Social-Media-Kanal gekonnt zu bespielen. Nur so gelingt es im Social Web erfolgreich zu sein und Umsatz daraus zu generieren.

Facebook, Instagram, Youtube & Co. – zielgruppenrelevanter Social Media Kanal

Keine „Likes“ auf Facebook? – Möglichkeiten wie Postings zum Renner werden!

Definition von Zielen sowie Planung von Budget & Ressourcen

Was mit Facebook Ads möglich ist! Mit Werbeanzeigen neue Gäste ansprechen.

Aufbau & Auswertung einer Content Strategie

Wirkung und Messung von Social Media Kampagnen verbessern

Tracking und Benchmarking

KI UNTERSTÜTZUNG IM ONLINE MARKETING

Was ist ChatGPT und wie funktioniert die künstliche Intelligenz? Wird die KI klassische Webtexte, Google Ads & Co. ersetzen oder werden Keywords und suchmaschinenoptimierter Webtext umso wichtiger? Wie kann man die KI und ChatGPT in der Social Media Content Erstellung verwenden?

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Eigentümer, Unternehmer, Direktoren, Geschäftsführer, Abteilungsleiter oder Mitarbeiter aus den Bereichen Sales & Marketing bzw. Interessierte, die auf dem Gebiet bereits erste Erfahrung sammeln konnten und sich durch punktuelle Weiterbildung spezialisieren möchten

AUFBAU

2 Module à 4 Tage | 8 Präsenztage
nur mit ausgewählten Fachexperten
der Branche

Sofortige Umsetzung der Lehrinhalte
durch praxisorientierte Vorträge und
Übungen

Feedback und Analysen der eigenen
Marketingtools aus der Praxis

Networking und Erfahrungsaustausch
mit Gleichgesinnten

VERANSTALTUNGORT

Die Hotels, in denen die Module stattfinden, werden von uns sorgsam ausgewählt. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag des Lehrgangs und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMINE

Dienstag bis Freitag

1. Modul: 08. – 11. April 2025

2. Modul: 13. – 16. Mai 2025

Mindestteilnehmeranzahl: 10

Anmerkung: Anreise für Montagabend einplanen

PREIS

Preis pro Modul 2.590 Euro

Ermäßigter Preis

pro Modul

für ÖHV-Mitglieder: 1.990 Euro

für UNA-/AKA-

Absolventen: 1.890 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung.

Terminänderungen vorbehalten.

15 % Aufpreis bei Einzelbuchung eines Moduls.

RAHMENPROGRAMM

Während der Ausbildung werden Exkursionen zu verschiedenen Hotelbetrieben unternommen, begleitet von außerhalb eingenommenen Abendessen, wodurch zusätzliche Ausgaben anfallen, die vor Ort zu entrichten sind.



ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter www.oehv.at/onm



EMPFEHLUNG

Der Lehrgang Preisgestaltung & Vertrieb und der Lehrgang Online Marketing sind ideal aufeinander abgestimmt und ergänzen sich ausgezeichnet. Für Ihre Umsatzoptimierung empfehlen wir den Besuch beider Lehrgänge.

P&V



LEHRGANG PREISGESTALTUNG UND VERTRIEB

„Der Lehrgang hat mir gezeigt, wie wichtig es im Revenue- und Yield Management ist, an den richtigen Stellschrauben zu drehen. Obwohl unser Hotel in Wien bereits sehr erfolgreich war, konnten wir durch die praxisnahen Tipps und Strategien unsere Umsätze nach dem Kurs um 12 % steigern. Besonders wertvoll waren für mich die konkreten Infos zur Preisgestaltung und den individuellen Restriktionen. Der Austausch mit anderen Hoteliers war nicht nur inspirierend, sondern hat auch viel Spaß gemacht. Der Lehrgang ist eine echte Bereicherung, sowohl für Hotels mit Erfahrung als auch für Hoteliers, die gerade erst ihre Preisstrategien entwickeln.“

DANIELE PERRA
Room Division & Revenue Manager
ehem. Hotel Josefine



„Trotz meines betriebswirtschaftlichen Studiums und langjähriger Erfahrung in der Hotellerie konnte ich im Lehrgang „Preisgestaltung & Vertrieb“ neue Perspektiven und wertvolle Updates zum Thema Pricing gewinnen. Von der Berechnung der Preisuntergrenze bis zur Steuerung dynamischer Preise und dem Umgang mit OTAs wurde praxisnahes Know-how vermittelt. Besonders hilfreich war die direkte Überarbeitung unseres

Preissystems unter Anleitung der Trainer. Zudem lernte ich viele neue Tools kennen, die mich in der Preisgestaltung und im Vertrieb unterstützen. Der Lehrgang ist bestens organisiert, und der Austausch mit den Teilnehmern war sehr bereichernd“

CHRISTIAN GRÜNBART
Miteigentümer und
Geschäftsführer
Hotel Aviva in St. Stefan-Afiesl

RICHTIGE PREISE UND RICHTIGE KANÄLE. FÜR EINE PUNKTLANDUNG BEI DEN GÄSTEN.

In den letzten Monaten gab es viele Einflussfaktoren, weshalb die Kosten im Hotelbetrieb in die Höhe geschossen sind. Ein wesentlicher Grund die eigene Preisstrategie zu überdenken. Auch die Digitalisierung hat den Vertrieb in der Hotellerie grundlegend verändert. Steigende und transparentere Vertriebsmöglichkeiten sowie kurzfristigeres und flexibleres Buchungsverhalten der Gäste erfordern vom Hotelier ein zeitgemäßes Verständnis des Marktes.

Der richtigen Zielgruppe muss zur richtigen Zeit das richtige Produkt auf dem richtigen Kanal zum richtigen Preis angeboten werden. Dies funktioniert nur durch ein Zusammenspiel von guter Preis- und Vertriebsstrategie.

Die Teilnehmer erfahren in diesem Lehrgang Hebel, um auf die raschen Veränderungen der heutigen Zeit zu reagieren. Sie lernen die Stellschrauben kennen, die den größten Einflussfaktor auf den Preis und somit auf das Betriebsergebnis haben.

Die Auswahl der passenden Vertriebspartner und die konsequente Umsetzung der festgelegten Strategie in der täglichen Arbeit stärken den Direktvertrieb und vermeiden Abhängigkeiten. Umsatz- und Auslastungsoptimierung sind das Ziel.

FÜR FERIE- UND STADTHOTELLERIE GEEIGNET

INHALTE

PREISGESTALTUNG | VERTRIEB

Die Preisgestaltung passiert nicht aus dem Bauch heraus, sondern basiert auf der Analyse der Vergangenheit unter Berücksichtigung der Zukunft. In der modernen Preisgestaltung geht es darum, dem richtigen Gast zur richtigen Zeit das richtige Produkt über den richtigen Vertriebskanal zu verkaufen.

Dschungel „Online Vertrieb“ – Welche Kanäle sind für meinen Betrieb geeignet

Neuigkeiten im Online Vertrieb und bei Buchungsplattformen

Kennzahlen im Revenue Management

Variabel vs. Fixkosten - Kostenstruktur im Hotel

Analyse der Umsätze aus allen Marktsegmenten

Preisgestaltungsprinzipien

Revenue / Yield Management direkt im Betrieb einsetzen – Für Stadt- und Ferienhotellerie geeignet!

Auslastung optimieren, Durchschnittspreis steigern, Erträge erhöhen

Direktvertrieb steigern und Fremdmarketingskosten reduzieren

Schwache Saisonzeiten besser auslasten

HOTELBEWERTUNGEN

Sind Bewertungsplattformen Fluch oder Segen? Egal wie man als Hotelier darüber denkt, der souveräne Umgang mit den öffentlichen Bewertungsplattformen und Bewertungen selbst zeichnet einen modernen Tourismusbetrieb aus. Je besser die Bewertungen umso höhere Preise lassen sich durchsetzen.

Bedeutung von Online-Reputationsmanagement

Professioneller Umgang mit Bewertungen & Buchungsplattformen

Der Einfluss von Bewertungen auf den Preis

Aktives Online Reputation Management

Möglichkeiten, um mehr Bewertungen zu erhalten

Bewertungen als Marketing-Tool verwenden

TECHNOLOGIE | RECHT

Um im Alltag Zeit zu gewinnen und seinen Betrieb professionell zu leiten, gibt es eine Reihe von nützlichen Tools. Auch im Online Vertrieb gibt es eine Vielzahl an Richtlinien und Gesetzen, die beachtet werden müssen.

Ideale Hoteltechnologie: vom Property Management System (PMS), Channel Management Systemen über Newsletter-Tools, bis hin zu ausgereiften Revenue Management Programmen, welche Technologie erleichtert den Arbeitsalltag im Hotel

Wie funktioniert der Hotelvertrieb in 10 Jahren? Technologische Trends und Chancen

Rechtliche Rahmenbedingungen und Verträge im Online Vertrieb und in der Beherbergung (Plattformen, No Show, Storno etc.)

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Eigentümer, Unternehmer, Direktoren, Geschäftsführer, Revenue Manager, Abteilungsleiter oder Mitarbeiter aus den Bereichen Rezeption, Reservierung oder Verkauf bzw. Interessierte, die auf dem Gebiet bereits erste Erfahrung sammeln konnten und sich durch punktuelle Weiterbildung spezialisieren möchten

AUFBAU

2 Module à 4 Tage | 8 Präsenztage
nur mit ausgewählten Fachexperten
der Branche

Sofortige Umsetzung der Lehrinhalte
durch praxisorientierte Vorträge und
Übungen

Feedback und Analysen der eigenen
Marketingtools aus der Praxis

Networking und Erfahrungsaus-
tausch mit Gleichgesinnten

VERANSTALTUNGSORT

Die Hotels, in denen die Module stattfinden, werden von uns sorgsam ausgewählt. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag des Lehrgangs und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMINE

Dienstag bis Freitag

1. Modul: 14.–17. Oktober 2025

2. Modul: 18.–21. November 2025

Mindestteilnehmeranzahl: 10

Anmerkung: Anreise für den Montagabend einplanen

PREIS

Preis pro Modul 2.590 Euro

Ermäßigter Preis

pro Modul

für ÖHV-Mitglieder: 1.990 Euro

für UNA-/AKA-

Absolventen: 1.890 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung.

Terminänderungen vorbehalten. Die Module können nur in Kombination gebucht werden.

RAHMENPROGRAMM

Während der Ausbildung werden Exkursionen zu verschiedenen Hotelbetrieben unternommen, begleitet von außerhalb eingenommenen Abendessen, wodurch zusätzliche Ausgaben anfallen, die vor Ort zu entrichten sind.



ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter www.oehv.at/puv



EMPFEHLUNG

Der Lehrgang Preisgestaltung & Vertrieb und der Lehrgang Online Marketing sind ideal aufeinander abgestimmt und ergänzen sich ausgezeichnet. Für Ihre Umsatzoptimierung empfehlen wir den Besuch beider Lehrgänge.





FÜHRENDE GEHIRNZELLEN EMPFEHLEN GOOD VIBRATIONS.

Viele Studien haben längst erwiesen, dass „Spas“ wichtig und sogar Voraussetzung für nachhaltiges Lernen ist. Warum am Ende einer ÖHV-Weiterbildung die Teilnehmer nicht nur klüger, sondern auch motivierter und begeistert sind, ist auf die lockere Atmosphäre zurückzuführen. Gelernt wird mit Gleichgesinnten, aus denen sehr oft Freunde werden. Reizvolle Rahmenveranstaltungen in coolen Hotel- und Gastronomiebetrieben ergänzen den Präsenzunterricht. Kompetente Campus Mitarbeiter begleiten jede Weiterbildungsveranstaltung fürsorglich und motivierend, haben stets ein offenes Ohr bei Fragen und Problemen und stehen jederzeit zur Unterstützung der Teilnehmer bereit. Der ÖHV-Campus ist einfach lässig!

#FREUDE



F&B

LEHRGANG F&B KOSTENMANAGEMENT



„In diesem Lehrgang erfahren Sie auf praktischem Wege alles, um Ihr Abteilungsergebnis im F&B zu verbessern. Um das Erlernte auch in die Praxis umzusetzen und somit im eigenen Betrieb anwenden zu können, werden den Teilnehmern Kalkulationsmethoden, Benchmarks und ein F&B Budget-Tool als Werkzeug mitgegeben.“

MANUELA WIESINGER-GRABMER
Geschäftsführerin von Controlling
Service und Referentin des
Lehrgangs



„Der F&B Kostenmanagement Lehrgang bietet sich als großartige Chance, bereits vorhandenes Know-how aufzufrischen und überdies neues Wissen zu erlangen. Vor allem der Austausch mit tollen Kollegen und das vielfältige Rahmenprogramm sind ein Mehrwert für jeden Teilnehmer!“

CHRISTINA DULLE
Direktorin Naturel Hotels &
Resorts

SPANNENDE MÖGLICHKEITEN FÜR STARKES KALKULIEREN.

Neben Personalkosten ist der Wareneinsatz eine der größten Kostenstellen im Hotelbetrieb. Um diese so effizient wie möglich zu gestalten, sollte einerseits an der Effizienz durch Prozessoptimierung in der Küche, andererseits beim Einkauf angesetzt werden. Bei diesem Lehrgang wird kompaktes und weiterführendes Wissen auf den Gebieten des F&B Controlling, der Kalkulation und der Preisgestaltung spannend aufbereitet.

Die Teilnehmer lernen, wichtige betriebliche Kennzahlen der Gastronomie zu berechnen und Schlüsse für das eigene Unternehmen daraus zu ziehen. Sie berechnen Deckungsbeiträge, Wareneinsätze und können Getränke- und

Speisekarten auf deren Wirtschaftlichkeit prüfen. Zudem erwarten die Teilnehmer essenzielle Themen in der Mitarbeiterereinsatzplanung für den F&B Bereich.

Mit dieser Grundlage können bestehende Prozesse besser hinterfragt und somit Optimierungspotential aufgedeckt werden.

INHALTE

ZAHLEN | CONTROLLING

Controlling ist für jede Abteilung ein unbedingtes MUSS, vor allem im kostensensiblen Gastrobereich. Mit der richtigen Planung können unnötige Kosten vermieden und Zusatzerlöse erwirtschaftet werden.

F&B-Controlling, Küche & Service als Profit-Center im Hotelbetrieb

Kostenoptimierung durch richtige Preiskalkulation bei Speisen, Buffets und Getränken

Optimale Menükartengestaltung mit Wirtschaftlichkeitsanalyse

Wichtige Kennzahlen im F&B und deren Benchmarks

Wareneinsatz und Deckungsbeitragsrechnungen

Sinnvolles Reporting verstehen und aufsetzen

QUALITÄT | PROZESSE

Durch Tipps und Tricks bei der richtigen Verwendung, Lagerhaltung und Einkauf von Lebensmitteln sowie durch gute Prozesse kann der Wareneinsatz stark gesenkt werden. Doch Effizienz darf nicht bei der Küchentüre enden. Durch verbesserte Kommunikation und abteilungsübergreifende Prozesse zwischen Küche und Service können Abläufe einfacher gestaltet und Kosten gespart werden.

Effizienzsteigerung in der Küche durch Analyse & Prozessoptimierung

Herausforderungen in der **Kommunikation zwischen Abteilungen**

Risikominimierung von Know-how Verlust bei hoher Fluktuation – Wie man Mitarbeiter schneller einarbeiten kann

Qualitätssicherung & Standards Mein Küchenchef geht – Wie kann ich die Qualität halten?

Mitarbeitereinsatzplanung im F&B Bereich

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus Hotelmanagement, F&B-Manager, Restaurantleiter, Küchenchefs

AUFBAU

3 Tage in einem kompakten Modul

Ausgewählte Fachexperten aus der Branche

Sofortige Umsetzung der Lehrinhalte durch praxisorientierte Vorträge und Übungen

Networking und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

VERANSTALTUNGSORT

Das Hotel, in dem der Lehrgang stattfindet, wird von uns sorgsam ausgewählt. Es entspricht dem Fortbildungsauftrag des Lehrgangs und vermittelt einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMIN

Dienstag bis Donnerstag
18. – 20. November 2025

Mindestteilnehmeranzahl: 10

Anmerkung: Anreise für Montagabend einplanen

PREIS

Preis 2.190 Euro

Ermäßigter Preis
für ÖHV-Mitglieder: 1.790 Euro

für UNA-/AKA-Absolventen: 1.590 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

RAHMENPROGRAMM

Während der Ausbildung werden Exkursionen zu verschiedenen Hotelbetrieben unternommen, begleitet von außerhalb eingenommenen Abendessen, wodurch zusätzliche Ausgaben anfallen, die vor Ort zu entrichten sind.



ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter www.oehv.at/fb

PRAKTIKER- SEMINARE



„Ich nehme regelmäßig an den ÖHV-Campus Schulungen teil und bin jedes Mal begeistert von den top aktuellen und spannenden Themen. Besonders schätze ich die praxisbezogenen Inhalte und die vielen nützlichen Tipps, die ich direkt in meinem Arbeitsalltag umsetzen kann. Die Informationen und Ratschläge kommen von erstklassigen Referenten, die nicht nur ihr Fach, sondern auch die Hotellerie hervorragend verstehen. Zudem freue ich mich immer über die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen und mein Netzwerk zu erweitern.“

JÖRG REITMAIER
Direktionsassistent
Skihotel Edelweiss****S
Hochsölden



„Die Tagesseminare des ÖHV-Campus überzeugen durch eine perfekte Kombination aus fundiertem, praxisnah aufbereitetem Wissen und einer klaren, zeitoptimierten Organisation. Besonders beeindruckend ist die hohe Qualität der Vortragenden, die komplexe Themen verständlich vermitteln und wertvolle Unterlagen zur späteren Anwendung bereitstellen.“

Der Austausch mit den anderen Teilnehmern bereichert die Seminare zusätzlich und schafft eine motivierende Lernatmosphäre. Absolut empfehlenswert für Hoteliere und ihre Mitarbeiter!“

**FAMILIENRESORT &
KINDERHOTEL RAMSI**
Karin Ramsbacher, Gastgeberin
& Katrin Druml,
Ass. d. Geschäftsführung

LERNEN FÜR DIE UMSETZUNG: EIN TAG, DER VERÄNDERT.

Mit unseren eintägigen Praktikerseminaren bekommen Hoteliers und deren Mitarbeiter Unterstützung bei aktuellen Herausforderungen der Branche. Die Seminare liefern kompakten Input, der sofort umgesetzt werden kann. Im Programm sind viele aktuelle Themen und Dauerbrenner, die an Anforderungen und Bedürfnisse der Hotellerie angepasst sind.

ÖHV-Campus Seminare sind

- auf die aktuellen Entwicklungen, Anforderungen und Bedürfnisse abgestimmt
- so konzipiert, dass das erworbene Wissen unmittelbar in die Praxis umzusetzen ist
- kurzweilig

PRAKTIKERSEMINARE 2025

FÜR ALLE SEMINARE GELTEN FOLGENDE PREISE:

Gast: 720 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 570 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 520 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

VERKAUF AN DER REZEPTION – AM TELEFON & FACE-TO-FACE

In diesem Seminar lernen Teilnehmende, dass aktives Verkaufen entscheidend zum Erfolg eines Unternehmens beiträgt. Verkaufen bedeutet mehr als Standardphrasen abzuspielen. Es geht darum, Interesse am Gast zu zeigen, die individuellen Bedürfnisse jedes Gastes zu erkennen, ein unwiderstehliches Angebot zu platzieren und geschickt auf Einwände zu reagieren, um den Abschluss erfolgreich zu gestalten. Für jeden Verkaufskanal sei es Telefon oder Face-to-Face, vermitteln wir den Teilnehmenden individuelle Techniken. Sie sind in der Lage, Alternativtermine für stark nachgefragte Zeiten zu finden und durch gezielten Zusatz- oder Kategorienverkauf mehr Umsatz zu generieren. Als **BONUS** erhalten Sie im Seminar auch Train-the-Trainer-Know-how und Techniken, um Ihr Wissen an Ihre Kollegen und Mitarbeiter weiterzugeben.

ZIELGRUPPE

Rezeptionisten, Servicemitarbeiter, Mitarbeiter aus SPA und der M.I.C.E Abteilung, Lehrlinge

TERMIN | ORT

Dienstag, 18. Februar 2025, Wien

DER RICHTIGE UMGANG MIT BESCHWERDEN IM HOTEL

Äußert ein Gast, dass seine Erwartungen nicht erfüllt wurden, ist die Kompetenz der gegenüberstehenden Mitarbeiter besonders gefragt! Wird diese Beschwerde nicht oder nur mangelhaft behoben, können die Folgen für das Unternehmen enorm und kaum abschätzbar sein. Denn schlechte Nachrichten verbreiten sich wesentlich schneller als gute, das ist in der Hotelbranche bekannt. Um dem vorzubeugen, bedarf es gut geschulter Mitarbeiter, die im Umgang mit Ausnahmesituationen versiert sind. Beschwerdemanagement wird zu Qualitätsmanagement und trägt zur Weiterentwicklung des Betriebes bei. Aus reklamierenden Gästen können Stammgäste und Multiplikatoren werden, die regelmäßig ins Hotel zurückkehren und dessen Serviceleistungen weiterempfehlen.

Als **BONUS** erhalten Sie im Seminar auch Train-the-Trainer-Know-how und Techniken, um Ihr Wissen an Ihre Kollegen und Mitarbeiter weiterzugeben.

ZIELGRUPPE

Rezeptionisten, Servicemitarbeiter, Mitarbeiter aus SPA und der M.I.C.E Abteilung, Lehrlinge

TERMIN | ORT

Mittwoch, 19. Februar 2025, Wien

SO GEHT DIGITALISIERUNG UND AUTOMATISIERUNG IM HOTEL

Die digitale Agenda zu planen stellt für jedes Hotel eine besondere Herausforderung dar. Wie formuliert man die Ziele einer Digitalisierungsstrategie und wie geht das, wenn man nicht genau weiß, was der Softwaremarkt aktuell für die Hotellerie bereit hält?

Dieses Seminar beleuchtet das Zeitalter der Digitalisierung und die Auswirkungen auf die Hotellerie.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Rezeptionisten, Revenue- & Sales Manager, Marketing-Beauftragte

TERMIN | ORT

Mittwoch, 26. Februar 2025, Salzburg

ERFOLGSFAKTOREN IM TAGUNGSMARKT: INNOVATIVE ANSÄTZE ZUR UMSATZSTEIGERUNG IN HOTELS

Der Tagungsmarkt befindet sich mitten im Veränderungsprozess. Speziell die schnell voranschreitende Digitalisierung ändert nicht nur Veranstaltungsformate, sondern auch die Anforderungen an Hotels. Werden zukünftig auch Hotels ohne M.I.C.E Bereich Tagungen und Meetings veranstalten können? Während sich große Tagungshotels bereits für das Veranstaltungsgeschäft 2.0 rüsten, wird es für privat geführte Individualhotels immer schwieriger sich zu behaupten.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Mitarbeiter aus dem M.I.C.E Bereich, Rezeptionisten, Marketing-Beauftragte

TERMIN | ORT

Mittwoch, 27. Februar 2025,
Salzburg

ARBEITSRECHT IM HOTEL

Das Arbeitsrecht entwickelt sich laufend weiter und wird immer umfangreicher. Der neue Kollektivvertrag, gültig seit 01. November 2024, bringt wichtige Änderungen im Arbeitsrecht mit sich. In unserem eintägigen Seminar „Arbeitsrecht in der Hotellerie“ vermitteln wir die aktuellen Neuerungen und die wichtigsten kollektivvertraglichen Anpassungen. Ein Muss für Führungskräfte und HR-Mitarbeiter, die auf dem neuesten Stand bleiben wollen!

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren,
HR-Beauftragte, Führungskräfte

TERMINE | ORT

Donnerstag, 06. März, Wien
Donnerstag, 06. November, Tirol

HOUSEKEEPING- & HYGIENEMANAGEMENT: NICHT NUR SAUBER SONDERN AUCH EFFIZIENT!

Die Entwicklungen der letzten Zeit haben die Housekeeping-Abteilung grundlegend verändert. Steigende Erwartungen der Gäste und wachsende Anforderungen an Sauberkeit und Hygiene haben das Housekeeping und die damit verbundenen Reinigungsmaßnahmen verstärkt in den Fokus gerückt. Durch einen professionellen Umgang und hohe Effizienz im Bereich der Hausdamen und des Housekeepings wird nicht nur das wichtige Sicherheitsgefühl der Gäste gewährleistet, sondern es lassen sich auch die Qualität sichern und Kosten optimieren. Gäste erwarten Sauberkeit, Hygiene und das Gefühl des „Wohlfühlens“. Gleichzeitig erwartet die Hotelleitung eine effektive Ressourcennutzung und eine optimale Mitarbeiterereinsatzplanung, um die Betriebskosten im Griff zu behalten.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren,
Abteilungsleiter und Mitarbeiter im
Housekeeping

TERMINE | ORT

Dienstag, 18. März, Wien
Mittwoch, 05. November, Salzburg

PRAKTIKERSEMINARE 2025

FÜR ALLE SEMINARE GELTEN FOLGENDE PREISE:

Gast: 720 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 570 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 520 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

SO GELINGT DER ESG-BERICHT FÜR IHR HOTEL

ESG (Environment, Social, Governance) gewinnt in der Hotellerie zunehmend an Bedeutung, da nachhaltige Geschäftsmodelle und verantwortungsbewusstes Handeln immer stärker von Gästen, Partnern und Investoren gefordert werden. Ein zentraler Bestandteil ist der ESG-Nachhaltigkeitsbericht, der Maßnahmen in den Bereichen Umwelt, soziale Verantwortung und Unternehmensführung dokumentiert und die Wettbewerbsfähigkeit stärkt. Was ein ESG-Bericht beinhaltet, welche Schwerpunkte relevant sind und wie er erstellt wird, erfahren Sie im Seminar.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren,
Führungskräfte, Nachhaltigkeits-
beauftragte

TERMIN | ORT

Dienstag, 25. März 2025, Wien

RECHTLICHE VERANTWORTUNG IM HOTELMANAGEMENT: SO VERMEIDEN GESCHÄFTSFÜHRER HAFTUNGSRisIKEN UND ERFÜLLEN IHRE PFLICHTEN!

Ein Karriereweg in der Hotellerie kann schnell gehen: Abteilungsleiter, Direktoren oder Resident Manager werden zur Geschäftsführung ernannt – und stehen vor einer Fülle an neuen Aufgaben und Verantwortungen. Doch oft fehlt das nötige Wissen über die damit verbundenen rechtlichen Pflichten und Haftungsrisiken. Unser Seminar vermittelt praxisnah die wichtigsten Grundlagen zu handels- und gewerberechtlichen Aufgaben, Compliance, Besteuerung und effektiven Strategien zur Risikominimierung, um Unsicherheiten zu beseitigen und rechtliche Sicherheit zu schaffen.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, (angehende)
Geschäftsführer, Direktoren,
Resident Manager

TERMIN | ORT

Mittwoch, 02. April 2025, Tirol

BEGEISTERN SIE PREISSENSIBLE GÄSTE MIT SERVICE-EXCELLENCE: PREIS-LEISTUNGS-ERWARTUNGEN IM WANDEL

Steigende Preise und zunehmender Fachkräftemangel treffen auf preissensible Gäste, die hohe Erwartungen an Service und Qualität haben. Oft fällt es schwer, das Preis-Leistungs-Verhältnis aufrechtzuerhalten und gleichzeitig die Servicequalität zu sichern. Unser praxisnahes Seminar zeigt, wie es gelingt, trotz dieser Rahmenbedingungen durch gezielte Wow-Effekte und Verblüffungsmomente die Gäste nachhaltig zu begeistern. Oft sind es kleine Gesten und Details, die gerade bei weniger erfahrenen Mitarbeiter den Unterschied machen – und genau diese gilt es zu schulen. Der Fokus liegt darauf, an den richtigen Touchpoints entlang der Customer Journey besondere Erlebnisse zu schaffen und eine Kultur der Service Excellence zu etablieren, die sowohl Gäste als auch Mitarbeiter inspiriert und motiviert.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Abteilungsleiter,
Mitarbeiter aller Abteilungen

TERMIN | ORT

Donnerstag, 03. April 2025, Salzburg

E-MAIL-MARKETING IM HOTEL: MIT NEWSLETTERN GÄSTE BEGEISTERN & UMSÄTZE STEIGERN

E-Mail-Marketing bleibt eines der effektivsten Instrumente zur Bindung von Stammgästen und Umsatzsteigerung. Durch die Auswertung gesammelter Gästedaten lassen sich maßgeschneiderte Newsletter erstellen, die gezielt individuelle Informationen und Angebote vermitteln. Dies stärkt die Kundenbindung und erhöht die Buchungsraten, indem das Hotel im Gedächtnis der Stammgäste bleibt und sie zur Wiederbuchung motiviert werden. Die richtige Balance zwischen Personalisierung und Datenschutz ermöglicht das volle Potenzial des Newsletter-Marketings. Mit einer gezielten Strategie lässt sich so eine langfristige Kundenbindung aufbauen und eine nachhaltige Umsatzsteigerung erzielen.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren,
Rezeptionisten, Marketing
Mitarbeiter

TERMIN | ORT

Mittwoch, 23. April 2025, Tirol

SPA & WELLNESS BEREICH EFFIZIENT MANAGEN

Welche Stellschrauben müssen bewegt werden, um eine Spa & Wellness Abteilung erfolgreich zu führen? Dieses Seminar vermittelt die wesentlichen Grundlagen und praxisnahes Know-how für eine effiziente Steuerung des Spa-Bereichs. Vom Konzept über die Organisation bis hin zu Kostenmanagement und Mitarbeiterführung – die Teilnehmer erhalten schnell umsetzbare Werkzeuge und Best Practices, um ihren Spa-Bereich nachhaltig erfolgreich zu gestalten. Zudem bietet das Seminar Einblicke in die neuesten internationalen Trends und Entwicklungen im Spa-Management.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren,
SPA-Manager, SPA-Mitarbeiter

TERMIN | ORT

Dienstag, 20. Mai 2025, Tirol

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM HOTEL – PROZESSE OPTIMIEREN, ZEIT FÜR DEN GAST GEWINNEN

Die Anforderungen in der Hotellerie wachsen stetig: Aufgaben werden mehr, während gleichzeitig Arbeitskräfte fehlen, um diese effizient zu bewältigen. Oft führt dies zu einer Überlastung der Mitarbeiter und einer Abnahme der Servicequalität. Hier kann Künstliche Intelligenz (KI) gezielt unterstützen, indem sie Prozesse automatisiert und entlastet, sodass Teams sich stärker auf die Betreuung der Gäste konzentrieren können. In diesem Seminar zeigen wir praxisnah, wie smarte KI-Tools im Hotelalltag helfen können – von der Automatisierung wiederkehrender Aufgaben bis hin zur Verbesserung der Ressourcenplanung. Der Fokus liegt auf kleinen, realistischen Lösungen, die einfach umsetzbar sind und die Effizienz steigern, ohne die persönliche Note im Service zu verlieren.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Mitarbeiter, die
effizienter arbeiten

TERMIN | ORT

Mittwoch, 21. Mai 2025, Salzburg

PRAKTIKERSEMINARE 2025

FÜR ALLE SEMINARE GELTEN FOLGENDE PREISE:

Gast: 720 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 570 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 520 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

MITARBEITERGESPRÄCHE PROFESSIONELL FÜHREN

Regelmäßige Gespräche zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern zählen nicht nur zu den wichtigen Führungsaufgaben, sondern sind ein wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Arbeitsbeziehung. Im Hotelalltag gibt es zahlreiche Gründe Gespräche zu führen. Jede Gesprächsart erfordert eine andere Vorbereitung. Das richtige Setting, passende Leitfäden und die richtigen Fragetechniken tragen nicht nur zu einem erfolgreichen Gesprächsergebnis bei, sondern fördern die Motivation und unterstützen die gesetzten Ziele zu erreichen.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren,
HR-Beauftragte, Abteilungsleiter

TERMIN | ORT

Mittwoch, 24. September 2025,
Salzburg

HERAUSFORDERNDE MITARBEITER ERFOLGREICH FÜHREN

Überall, wo Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Wertvorstellungen zusammenarbeiten sind Missverständnisse vorprogrammiert. In fast jedem Hotelbetrieb kommt es wiederholt zu Konflikten, die das Arbeitsklima negativ beeinflussen und für eine angespannte Stimmung im Team sorgen. Das Schlichten dieser Streitigkeiten ist für die Führungskräfte kräfteaufwendend und herausfordernd. In diesem Seminar erfahren Sie, warum Ihnen der Umgang mit einigen Mitarbeitern zeitweise schwerfällt. Sie erlernen die Führungsinstrumente sowie Tools und Techniken, insbesondere in Bezug auf Gespräche und Gesprächsführung, die Ihnen den Umgang mit Ihren Mitarbeitern erleichtern können.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren,
HR-Beauftragte, Abteilungsleiter

TERMIN | ORT

Donnerstag, 25. September 2025,
Salzburg

VOM 0815-HOTEL ZUR STARKEN MARKE – MIT KLARER POSITIONIERUNG, SMARTER STRATEGIE UND AKTIVEM ZUHÖREN ZUM ERFOLG

Eine klare Positionierung ist entscheidend, um sich als Hotel von der Masse abzuheben und bei Gästen im Gedächtnis zu bleiben. In diesem Seminar zeigt der Mitfinder von „Sepp, was machst du!“, wie auch mit begrenzten Mitteln ein unverwechselbares Markenprofil entwickelt werden kann, das Gäste emotional anspricht und langfristig bindet. Die Teilnehmer lernen, durch aktives Zuhören die Bedürfnisse ihrer Gäste zu verstehen und ihre USPs klar zu definieren. Zudem erstellen sie SWOT-Analysen und Gästeprofile, um ihre Positionierung gezielt in der Kommunikation und an allen Touchpoints erlebbar zu machen.

Drei Teile – Ein Preis:

Die Weiterbildung besteht aus 2x Webinaren + 1x Präsenzseminar.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren,
Marketing Mitarbeiter

TERMINE | ORT

Donnerstag, 18. September 2025
(Online)

Mittwoch, 08. Oktober 2025
(Präsenz), Salzburg

Dienstag, 21. Oktober 2025 (Online)

PREIS (VOM 0815-HOTEL ZUR STARKEN MARKE):

Gast: 1.069 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 849 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 779 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

KONGRESS

IMPULSE FÜR DIE ZUKUNFT DER BRANCHE

Der ÖHV-Kongress gilt als der Branchentreff der österreichischen Spitzenhotellerie und hat sich in den letzten Jahren zur wichtigsten B2B-Tourismusplattform in Österreich entwickelt. Jedes Jahr nehmen rund 700 Hoteliers, Touristiker, Vertreter aus Politik und Wirtschaft sowie zahlreiche Journalisten aus ganz Österreich am ÖHV-Kongress teil.

Das untrennbar mit dem ÖHV-Kongress verbundene vielfältige Rahmenprogramm bietet in entspannter Atmosphäre reichlich Gelegenheiten für Networking und Gedankenaustausch.

2025 findet der ÖHV-Kongress wieder im Jänner statt, diesmal jedoch von Mittwoch bis Freitag, statt wie bisher üblich von Sonntag bis Dienstag.

NUTZEN

Auch 2025 stehen beim bereits 33. ÖHV-Kongress wieder viele spannende Vorträge, interaktive Workshops, Infotainment und viel Raum für Networking und Austausch zwischen den Teilnehmer, sowie die Möglichkeit, sich im Ausstellerbereich über aktuelle Produkt-Innovationen zu informieren am Programm.

INHALTE

Getreu dem Motto: „Neue Wege – Neue Gäste“ erwarten Sie spannende Diskussionen über die Generationen Z und Alpha, innovative Ansätze im Marketing und zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Wie immer mit dabei: Ein inspirierendes Rahmenprogramm und zahlreiche Networking-Gelegenheiten.

ZIELGRUPPE

Der Kongress richtet sich an Hoteliers und ihre Mitarbeiter, die sich über aktuelle Themen in einem spannenden Rahmen informieren und austauschen möchten und sich eine Auszeit aus dem betrieblichen Alltag gönnen wollen. Wir möchten diesmal auch verstärkt die nächste Generation ansprechen und bieten vergünstigte Kongresstickets für Teilnehmer unter 30 Jahren an.

VERANSTALTUNGSORT

Der Kongress findet jedes Jahr an einem anderen Ort statt und zeigt die Vielfalt der österreichischen Event-Locations. Jede Destination präsentiert sich beim Rahmenprogramm von ihrer spannendsten Seite. **2025 findet der ÖHV-Kongress nach längerer Pause wieder in**

Innsbruck statt. Neben dem Vortragsprogramm im Congress Innsbruck findet das Rahmenprogramm in der Dogana im Congress Innsbruck und im Salzlager Hall statt.

TERMIN

Mittwoch bis Freitag
22.–24. Jänner 2025

Programm und Infos unter
oehv.at/kongress

PREIS (gesamter Kongress)

ÖHV-Mitglied:	960 Euro
UNA-Absolventen:	860 Euro
Young Hoteliers (<30):	670 Euro
Nicht-Mitglied:	2.300 Euro

Die Kongresstage können auch einzeln gebucht werden. Übernachtungskosten sind von den Teilnehmern selbst zu tragen. Das Rahmenprogramm ist im Preis inkludiert.

Preise zzgl. 20 % Ust.,
Preisänderungen vorbehalten.

**SEIT ÜBER 30 JAHREN
EIN FIXTERMIN
FÜR DIE BRANCHE**

WEBINARE



„Das Arbeitsrecht ist ein komplexes Thema, dem ich als Hoteldirektorin täglich begegne. Die monatlich zwei Stunden, die ich in die ABO-Reihe investierte, waren eine echte Bereicherung für meinen Arbeitsalltag. Die praxisnahen Beispiele und der Austausch zu aktuellen Themen haben mir geholfen, das Arbeitsrecht noch besser zu verstehen. Ein rundum gelungenes Format, das mich das ganze Jahr begleitet hat!“

ANNA FEDL
Direktorin Boutiquehotel
Stadthalle



„Die Webinarreihe zum Arbeitsrecht hat mir wertvolle Tipps gegeben, um Zeit und Ärger zu sparen. In angenehm dosierten, regelmäßig stattfindenden Einheiten werden die oft trockenen Themen des Arbeitsrechts spannend und unterhaltsam von Herrn Dr. Günter Steinlechner vermittelt. Obwohl mir viele Inhalte bereits bekannt waren, lieferte jedes Webinar hilfreiche Informationen, um Konflikte zu vermeiden und Kosten zu reduzieren. Alle Fragen wurden umfassend beantwortet, und es standen praktische Vorlagen sowie Musterverträge und -vereinbarungen zur Verfügung.“

EVA MARIA EDER
Gastgeberin und
Geschäftsführung Hotel City
Villach

FLEXIBLES LERNEN FÜR ALLE: DIGITALE TRAININGS.

Keine Zeit für ein Praktikerseminar?
Unsere ÖHV-Webinare bieten Hoteliers und Mitarbeitern besonders leicht zugängliche Fortbildung. Via ZOOM wird topaktuelles Wissen aus der Praxis für die Praxis vermittelt. Ein Webinar dauert zwei bis vier Stunden – die Qualität entspricht der eines ÖHV-Präsenztrainings.

Unsere Praxisexperten schulen die Teilnehmer als Live-Trainer in Echtzeit. Klare Vorteile: Ortsunabhängiges und interaktives Lernen für alle. Der Zeit- und Kostenaufwand für eine Anreise entfällt.

ÖHV-Webinare sind

- sehr persönlich durch Videobildübertragung – live über ZOOM
- flexibel, topaktuell, effizient
- speziell auch für Lehrlinge gestaltet

www.oehv.at/webinare

WEBINARE 2025

FÜR ALLE WEBINARE GELTEN
FOLGENDE PREISE:

2 Stunden

Gast 299 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 229 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 209 Euro

3 Stunden

Gast 349 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 279 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 259 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust.
Terminänderungen vorbehalten.

BEDARFSANALYSE – ERMITTLUNG VON GÄSTEANFORDERUNGEN IM VERKAUFGSGESPRÄCH

Die Bedarfsanalyse im Verkauf ist entscheidend, da sie die Bedürfnisse des Gastes ermittelt, selbst wenn er sie nicht kennt. Ein tiefes Verständnis für diese Bedürfnisse ermöglicht überzeugende Argumente im Verkaufsgespräch, da der Gast seinen eigenen Bedürfnissen nicht widerstehen kann. Vorbereitung umfasst das Sammeln aller benötigten Informationen und das Erstellen einer Prioritätenliste. Offene „W“-Fragen sind dabei hilfreiche Werkzeuge.

BONUS: 25 % Rabatt bei Buchung der 3er Verkaufswebinar-Reihe! Alle drei Webinare zum Spezialpreis und somit den besten Lernerfolg.

IDEAL ALS PAKET BUCHBAR

- Bedarfsanalyse
- Das Unwiderstehliche Angebot
- Einwandsbehandlung im Verkaufsgespräch

ZIELGRUPPE

Abteilungsleiter, Mitarbeiter aus allen Abteilungen die Dienstleistungen/Produkte verkaufen

TERMIN | DAUER

Montag, 10. März 2025,
3 Stunden

CYBERGEFAHREN IM HOTEL – SENSIBILISIERUNG DER MITARBEITENDEN

Cyberattacken auf Unternehmen werden immer häufiger und gefährlicher. Neben entsprechenden Software-Schutzvorkehrungen ist vor allem das Bewusstsein der Hotelmitarbeiter erforderlich, solche Cyberangriffe zu erkennen, ihnen vorzubeugen und zu wissen, wie man angemessen darauf reagiert, um teure Rettungsmaßnahmen zu vermeiden.

ZIELGRUPPE

Für alle Mitarbeiter in der Rezeption, in der Reservierung und Mitarbeiter, die viele E-Mails versenden bzw. empfangen

TERMINE | DAUER

Mittwoch, 19. März 2025,
2 Stunden
Dienstag, 16. September 2025,
2 Stunden



WEBINARE 2025

DAS UNWIDERSTEHLICHE ANGEBOT

Die meisten Einnahmen generiert ein Hotel im Bereich der Logis. Dies erfordert kompetente Verkaufspersonen, die über tiefgehendes Wissen zu Produkten und Dienstleistungen verfügen, sich in die Bedürfnisse des Gastes hineinversetzen können und durch gezielte Fragen die Anforderungen des Gastes verstehen. Mit diesen Informationen können sie unwiderstehliche Angebote erstellen, die der Gast kaum ablehnen kann.

BONUS: 25 % Rabatt bei Buchung der 3er Verkaufswebinar-Reihe! Alle drei Webinare zum Spezialpreis und somit den besten Lernerfolg.

IDEAL ALS PAKET BUCHBAR

- Bedarfsanalyse
- Das Unwiderstehliche Angebot
- Einwandsbehandlung im Verkaufsgespräch

ZIELGRUPPE

Abteilungsleiter, Mitarbeiter aus allen Abteilungen die Dienstleistungen/Produkte verkaufen

TERMIN | DAUER

Montag, 24. März 2025,
3 Stunden

ARBEITSRECHT KOMPAKT: RECHTSSICHERE BESCHÄFTIGUNG VON LEHRLINGEN UND PRAKTIKANTEN

Der Umgang mit Mitarbeitern der Generation Z will gelernt sein. Man muss nicht nur wissen, wie man junge Kolleginnen und Kollegen anspricht und motiviert, sondern bei Lehrlingen und Praktikanten auch die speziellen arbeitsrechtlichen Bestimmungen genau kennen. Dieses Webinar beleuchtet alle relevanten Vorgaben zu Arbeits- und Ruhezeiten, Entlohnung, Berufsschulpflicht, Kündigungen und mehr, um rechtliche Stolperfallen zu vermeiden und die gesetzlichen Rahmenbedingungen bei der Beschäftigung der jungen Generation sicher einzuhalten

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren,
HR-Beauftragte, Führungskräfte,
Ausbilder

TERMIN | DAUER

Montag, 23. April 2025,
2 Stunden

EINWANDSBEHANDLUNG IM VERKAUFGESPRÄCH

Es gibt kaum Verkaufsgespräche ohne Einwände des Gastes. Werden Zweifel oder Bedenken seitens des Gastes geäußert, müssen Sie als gute Verkäufer die richtigen Argumente und Strategien anwenden, um den Verkauf zum Abschluss zu bringen.

BONUS: 25 % Rabatt bei Buchung der 3er Verkaufswebinar-Reihe! Alle drei Webinare zum Spezialpreis und somit den besten Lernerfolg.

IDEAL ALS PAKET BUCHBAR

- Bedarfsanalyse
- Das Unwiderstehliche Angebot
- Einwandsbehandlung im Verkaufsgespräch

ZIELGRUPPE

Abteilungsleiter, Mitarbeiter aus allen Abteilungen die Dienstleistungen/Produkte verkaufen

TERMIN | DAUER

Montag, 28. April 2025,
3 Stunden

WEBINARE 2025

MEHR AUFMERKSAMKEIT DURCH INFLUENCER MARKETING

Viele Hoteliers setzen auf klassische Marketingmaßnahmen und haben oft das Gefühl, ihr Ansatz sei veraltet. Influencer-Marketing bietet eine moderne Lösung, um neue Zielgruppen anzusprechen und frischen Wind in die Strategie zu bringen. Doch viele wissen nicht, wie sie auf Influencer-Anfragen reagieren sollen oder welche Influencer wirklich passen. Im Webinar lernen die Teilnehmenden, wie sie Anfragen richtig bewerten, passende Influencer finden und gezielt einsetzen, um Auslastung und Zimmerpreise zu steigern.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Rezeptionisten, Marketingmitarbeiter

TERMIN | DAUER

Mittwoch, 04. Juni 2025, 3 Stunden

TIKTOK MARKETING ALS CHANCE FÜR HOTELS

Wer sein Hotel online in den sozialen Medien vermarkten möchte, greift meist zu klassischen Plattformen wie Facebook und Instagram. Noch nicht so weit verbreitet, jedoch mit über 1 Milliarde Nutzern weltweit zählt TikTok zu den aufstrebendsten Social Media Plattformen. Wer also neue Gäste erreichen möchte, kommt an TikTok nicht mehr vorbei.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Rezeptionisten, Marketingmitarbeiter

TERMIN | DAUER

Mittwoch, 17. September 2025
3 Stunden

ONLINE AUFTRITT GANZHEITLICH GEDACHT: ALLE PLATTFORMEN IM BLICK FÜR MEHR BUCHUNGEN

Ein einheitlicher Auftritt über alle Online-Kanäle ist entscheidend, um den Wiedererkennungswert Ihres Hotels zu stärken und Vertrauen bei potenziellen Gästen aufzubauen. Wer seine Onlinepräsenz jedoch nicht regelmäßig überprüft, riskiert, wichtige Touchpoints zu vernachlässigen. In diesem Webinar lernen Sie, wie Sie Ihren gesamten Onlineauftritt strukturiert evaluieren, relevante KPIs analysieren und daraus konkrete Maßnahmen ableiten. So verbessern Sie die Customer Journey und schaffen kanalübergreifende Wiedererkennungsmomente, die Buchungen fördern.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Rezeptionist, Marketingmitarbeiter

TERMIN | DAUER

Dienstag, 30. September 2025, 3 Stunden

WEBINAR ABO REIHEN

WARUM EIN WEBINAR ABONNEMENT?

Mit der Webinar-ABO-Reihe bieten wir Hoteliers und ihren Mitarbeitern eine flexible und kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeit, die sich optimal in den Arbeitsalltag integrieren lässt. Die Webinare finden regelmäßig an festen Terminen statt, sodass die Teilnehmenden bequem vom eigenen Arbeitsplatz aus an praxisnahen Schulungen teilnehmen können, ohne den Betrieb verlassen zu müssen. Jede Session der Webinar-ABO-Reihe bietet kompaktes Wissen in leicht verdaulichen Lerneinheiten und schließt mit einer interaktiven Fragerunde ab, um individuelle Anliegen direkt mit unseren Experten zu klären.

Darüber hinaus ermöglicht das Format den Austausch mit Branchenkollegen, was wertvolle neue Perspektiven und Best Practices liefert. Dank der ortsunabhängigen Teilnahme entfallen zudem Anfahrts- und Übernachtungskosten, und das Wissen kommt direkt zu den Teilnehmern – ideal für kleine wie große Teams. Fortlaufende Weiterbildung ist von großer Bedeutung, um den steigenden Anforderungen der Branche gerecht zu werden, wettbewerbsfähig zu bleiben und sich stetig weiterzuentwickeln. Das regelmäßige Schulungsangebot zeigt die Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitern und stärkt die Bindung an das Unternehmen.

DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- **Flexibilität und Vielfalt:**
Unterschiedliche Abo-Modelle ermöglichen es, das passende Paket für die individuellen Bedürfnisse auszuwählen.
- **Gezielte Wissensvertiefung:**
Regelmäßig wechselnde Themen zu praxisrelevanten Schwerpunkten.
- **Aktuelle Themen und Trends:**
Die Webinare orientieren sich an den neuesten Entwicklungen und Herausforderungen der Branche.
- **Praxisnähe:**
Konkrete Ansätze und Tipps, die sofort in den Arbeitsalltag integriert werden können.
- **Austausch und Networking:**
Direkter Kontakt und Austausch mit Vortragenden und anderen Teilnehmern.
- **Expertenwissen aus erster Hand:**
Die Referenten sind ausgewiesene Fachleute mit tiefem Branchenwissen.
- **Keine Betriebsabwesenheit:**
Die Weiterbildung erfolgt direkt am Arbeitsplatz, wodurch wertvolle Zeit gespart wird.
- **Interaktive Teilnahme:**
Durch modernste Webinar-Technologie können Fragen live gestellt und diskutiert werden.
- **Keine Reisekosten:**
Teilnahme bequem von überall aus, ohne zusätzliche Anfahrts- und Übernachtungskosten.

ATTRAKTIVE ABO-OPTIONEN:

Für jeden Bedarf gibt es das passende Format, ob kontinuierliche Wissensvertiefung oder punktuelle Weiterbildung. So bleibt das gesamte Team immer auf dem neuesten Stand, stärkt seine Kompetenzen und entwickelt eine langfristige Perspektive im Unternehmen – ein wichtiger Faktor, um engagierte Mitarbeiter zu halten und zu motivieren.

DAS ARBEITSRECHT „BUFFET“ – IHR WEBINAR ABONNEMENT

Arbeitsrecht spielt eine wichtige Rolle im Hotelbetrieb, und fortlaufende Weiterbildung ist von großer Bedeutung. Dabei unterstützt unser Arbeitsrecht ABO-Modell!

WAS BIETET DIESES MODELL?

Mit diesem ABO-Modell erhalten Hoteliers und deren Mitarbeitern die Möglichkeit, ihr Wissen im Arbeitsrecht zu vertiefen und stets auf dem neuesten Stand zu sein. Das Angebot umfasst monatliche Webinare zu spezifischen Arbeitsrechtsthemen, die in leicht verdaulichen 1,5-stündigen Sessions präsentiert werden. Im Anschluss werden konkrete Fragen in einer Q&A-Fragerunde beantwortet.

DIE ABO-MODELLE UND VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- 12-er Abonnement zum Vorteilspreis
- Flexibles 6aus12 Modell ganz nach dem Motto „Nimm, was du brauchst“
- Möglichkeit, alle Module einzeln zu buchen
- Kontinuierliche Weiterbildung im Arbeitsrecht
- Flexibles monatliches Format für zeitliche Bequemlichkeit

WEBINAR THEMEN UND TERMINE:

Modul 1:

BEGINN ARBEITSVERTRAG

Dienstag, 14. Jänner 2025

Modul 2:

BEENDIGUNG ARBEITSVERTRAG

Dienstag, 4. Februar 2025

Modul 3:

KRANKENSTAND IM FOKUS

Dienstag, 4. März 2025

Modul 4:

URLAUBSRECHT VERSTEHEN

Dienstag, 1. April 2025

Modul 5:

UMGANG MIT NICHTLEISTUNGSZEITEN

Dienstag, 6. Mai 2025

Modul 6:

ARBEITSZEITMODELLE IM BLICK

Dienstag, 3. Juni 2025

Modul 7:

SPEZIALTHEMEN ZUR ARBEITSZEIT

Dienstag, 1. Juli 2025

Modul 8:

FAMILIENFREUNDLICHE REGELUNGEN

Dienstag, 5. August 2025

Modul 9:

ELTERNTEILZEIT

Dienstag, 26. August 2025

Modul 10:

DATENSCHUTZ &

PERSÖNLICHKEITSRECHTE

Dienstag, 7. Oktober 2025

Modul 11:

ENTGELTGESTALTUNG IM FOKUS

Dienstag, 4. November 2025

Modul 12:

HAFTUNGSFRAGEN GEKLÄRT

Dienstag, 2. Dezember 2025

PREISE:

12er Abonnement

Gast 1.950 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 1.550 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 1.450 Euro

6 aus 12

Gast 1.250 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 950 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 850 Euro

Einzel-Webinar

Gast 299 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 229 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 209 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust.,
Terminänderungen vorbehalten.

Jedes Abo gilt nur für die Teilnahme eines einzelnen Mitarbeiters an jedem Webinartermin. Bei Verhinderung kann der Platz an einen Kollegen weitergegeben werden.

Das Abo gilt je nach Abo-Modell für alle 12 oder für 6 ausgewählte Termine und verfällt danach automatisch. Eine vorzeitige Kündigung des Abonnements ist nicht möglich.

WEBINARREIHE „DER 360° BLICK IM HOUSEKEEPING“



Die Housekeeping-Abteilung ist entscheidend für Gästezufriedenheit und bietet großes Potenzial, um Kosten zu senken und Arbeitsabläufe zu optimieren. Regelmäßige Weiterbildungen helfen den Mitarbeitern, ihre Effizienz zu steigern, Qualität zu sichern und sich die Arbeit zu erleichtern.

KEINE ANGST VOR SPRACHBARRIEREN!

Unsere Expertin ist sehr erfahren im Umgang mit Housekeeping-Mitarbeitern, die andere Sprachen sprechen, und vermittelt die Inhalte klar und verständlich in einer angenehmen Lernatmosphäre. Perfektes Deutsch ist nicht erforderlich – entscheidend ist die Offenheit, Neues zu lernen.

WAS BIETET DIESES MODELL?

Mit diesem ABO-Modell erhalten Hoteliers sowie deren Mitarbeiter die Möglichkeit, ihr Wissen im Housekeeping zu vertiefen und stets auf dem neuesten Stand zu sein. Das Angebot umfasst monatliche Webinare zu spezifischen Housekeeping Themen, die in leicht verdaulichen 2-stündigen Sessions präsentiert werden. Im Anschluss werden alle offenen Fragen in einer Q&A Frageunde beantwortet.

DIE ABO-MODELLE UND VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- 12-er Abonnement zum Vorteilspreis
- Flexibles 6aus12 Modell ganz nach dem Motto „Nimm, was du brauchst“
- Möglichkeit, alle Module einzeln zu buchen

- Kontinuierliche Weiterbildung im Arbeitsrecht
- Flexibles monatliches Format für zeitliche Bequemlichkeit

WEBINAR THEMEN UND TERMINE:

Modul 1: HOUSEKEEPING EINFÜHRUNG & SAUBERKEIT ALS MARKETINGFAKTOR

Dienstag, 28. Jänner 2025

Modul 2: REINIGUNGSSYSTEME & TECHNIKEN

Dienstag, 25. Februar 2025

Modul 3: REINIGUNGSCHEMIE & DESINFEKTION

Dienstag, 25. März 2025

Modul 4: ARBEITS- & BETRIEBSMITTEL, MASCHINEN

Dienstag, 29. April 2025

Modul 5: BÄDERHYGIENEVERORDNUNG & RECHTSGRUNDLAGEN

Dienstag, 27. Mai 2025

Modul 6: LAGERVERWALTUNG & BESCHAFFUNGSSTRATEGIEN

Dienstag, 24. Juni 2025

Modul 7: MITARBEITEREINSATZPLANUNG & ZEITMANAGEMENT

Dienstag, 22. Juli 2025

Modul 8: KOSTENMANAGEMENT IM HOUSEKEEPING

Mittwoch, 27. August 2025

Modul 9: MITARBEITERSCHULUNG & KOOPERATION MIT ANDEREN ABTEILUNGEN

Dienstag, 23. September 2025

Modul 10: QUALITÄTSMANAGEMENT

Dienstag, 28. Oktober 2025

Modul 11: WÄSCHEMANAGEMENT & NACHHALTIGKEIT

Dienstag, 18. November 2025

Modul 12: NACHHALTIGKEIT & TECHNOLOGISCHE INNOVATIONEN IM HOUSEKEEPING

Dienstag, 16. Dezember 2025

PREISE:

12er Abonnement

Gast 1.950 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 1.550 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 1.450 Euro

6 aus 12

Gast 1.250 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 950 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 850 Euro

Einzel-Webinar

Gast 299 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 229 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 209 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust.,
Terminänderungen vorbehalten.

Jedes Abo gilt nur für die Teilnahme eines einzelnen Mitarbeiters an jedem Webinartermin. Bei Verhinderung kann der Platz an einen Kollegen weitergegeben werden.

Das Abo gilt je nach Abo-Modell für alle 12 oder für 6 ausgewählte Termine und verfällt danach automatisch. Eine vorzeitige Kündigung des Abonnements ist nicht möglich.

WEBINARREIHE „FIT FÜR DIE LEHRLINGE DER ZUKUNFT – GENERATION Z FÖRDERN & FÜHREN“



GENERATION Z IN DER HOTELLERIE

Junge Menschen suchen Sinn, klare Strukturen und Mitgestaltung. Auszubildende müssen diese Erwartungen verstehen, motivieren und führen – empathisch, ohne die Führungsrolle zu verlieren.

ZIELGRUPPE

Für Mitarbeitende und Führungskräfte, die junge Talente fördern wollen. Ideal bei Herausforderungen in der Zusammenarbeit mit der Generation Z. Ziel: Führungskompetenzen stärken und als Mentor wachsen.

NUTZEN

- 4 Module à 3 praxisnahe Sessions, inkl. Q&A.
- Komplett-ABO mit 4 Coaching-Einheiten
- Flexibel: Gesamter Lehrgang oder einzelne Module

ABO-MODELLE & VORTEILE

- **Komplett-ABO:**
Alle 4 Module mit je 3 Sessions zum Vorteilspreis.
- **Individuelle Unterstützung:**
1 Coaching-Einheit pro Modul bei Komplett-ABO.
- **Flexible Auswahl:**
Einzelne Module nach Bedarf wählen.
- **Praxisnahe Inhalte:**
Für erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Generation Z.
- **Flexibles Format:**
Monatliche Sessions für maximale Flexibilität.

WEBINAR THEMEN UND TERMINE:

Modul 1:

ORGANISATION – GLAUBWÜRDIGES EMPLOYER BRANDING

15. Jänner 2025
12. Februar 2025
11. März 2025

Modul 2:

MANAGEMENT – MOTIVATION & TEAMDYNAMIK

9. April 2025
14. Mai 2025
18. Juni 2025

Modul 3:

FÜHRUNGSKOMPETENZEN – DER PRAKTISCHE WERKZEUGKOFFER FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

16. Juli 2025
20. August 2025
17. September 2025

Modul 4:

DIDAKTIK – BLEIBENDE EINDRÜCKE FÜR DIE GENERATION Z SCHAFFEN

15. Oktober 2025
12. November 2025
17. Dezember 2025

PREISE:

4er Abonnement

Gast 1.950 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 1.550 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person
& UNA-/AKA-Absolventen: 1.450 Euro

3 aus 4

Gast 1.650 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 1.250 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person
& UNA-/AKA-Absolventen: 1.050 Euro

2 aus 4

Gast 1.250 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 950 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person
& UNA-/AKA-Absolventen: 850 Euro

Einzel-Webinar

Gast 897 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 687 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person
& UNA-/AKA-Absolventen: 627 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust.,
Terminänderungen vorbehalten.

Jedes Abo gilt nur für die Teilnahme eines einzelnen Mitarbeiters an jedem Webinartermin. Bei Verhinderung kann der Platz an einen Kollegen weitergegeben werden.

Das Abo gilt je nach Abo-Modell für alle 4 oder für ausgewählte Termine und verfällt danach automatisch. Eine vorzeitige Kündigung des Abonnements ist nicht möglich.

CAMP.US EVENT

DEIN BRANCHENTREFF MIT MEHRWERT

Nach dem Erfolg des ÖHV-Campus Events 2023 veranstalten wir auch 2025 wieder eine Zusammenkunft für ÖHV-Campus Kunden und Freunde.

Praxisnahe Workshops im Bar-Camp Format zu Zukunftsthemen wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Leadership stehen im Fokus, aber auch der Spaß kommt nicht zu kurz. Networking in entspannter

Atmosphäre, kulinarische Genüsse und interaktive Erlebnisse sorgen dafür, dass neben den beruflichen Erkenntnissen auch der Genuss und die persönliche Vernetzung im Mittelpunkt stehen.

Erlebe einen Tag voller Inspiration, Austausch und Genuss – und gestalte die Zukunft der Hotellerie aktiv mit!

ZIELGRUPPE

ÖHV-Campus Kunden

- Unternehmer, Führungskräfte, Abteilungsleiter, Mitarbeiter aus der österreichischen Hotellerie
- Jene, die schon mindestens eine Weiterbildung des ÖHV-Campus besucht haben

Bring a friend

- ÖHV-Campus Kunden sind eingeladen, Hotellerie-Freunde oder Kollegen (1x pro Person) mitzunehmen, um sie mit dem Angebot des ÖHV-Campus vertraut zu machen

ÖHV-Campus Lektoren

- Berater, Trainer, Coaches, Vortragende aus der Tourismusbranche oder damit verknüpften Branchen, um mit ihrem Wissen Unterstützung zu bieten. „Verkauft“ wird beim Camp.us definitiv nicht!
- Jene, die bei Weiterbildungen des ÖHV-Campus Vortragende sind

VERANSTALTUNGSORT

Velden, (Änderungen vorbehalten)

TERMIN: Donnerstag, 12. Juni 2025

PREIS: 249 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust. Im Preis inkludiert sind die Teilnahme am Event sowie sämtliche kulinarische Highlights & Getränke.





ES IST DER BEGINN EINER WUNDERBAREN FREUNDSCHAFT.

Der ÖHV-Campus ist eine Netzwerkplattform fürs Leben. Sowohl aktive Campus Teilnehmer als auch Absolventen nutzen die geknüpften Kontakte, um in Verbindung zu bleiben, sich über den ÖHV-Campus hinaus auszutauschen und weiterzubilden. Diese Möglichkeit, mit Kollegen und Experten Einblicke in die Arbeit anderer Unternehmer zu bekommen, wird gerne wahrgenommen. Es ist ein echtes Netzwerken, ein Geben und Nehmen. Erfahrungen zu teilen und Unterstützung anzubieten, genauso gut jedoch die Hilfe und den Rat von seinen Netzwerkpartnern anzunehmen, ist für viele Hoteliers ein unbezahlbarer Mehrwert. Der ÖHV-Campus ist stolz Initiator dieses Netzwerkes zu sein. Oft erreicht die Entwicklung der ÖHV-Campus Absolventen den höchsten Netzwerkstatus überhaupt, Freundschaft! ÖHV-Campus.network & Friendship!

#NETZWERK





BACHELOR PROFESSIONAL (BPr) IN HOTEL MANAGEMENT AT MODUL UNIVERSITY VIENNA

UPGRADE YOUR PROFESSIONAL SKILLS

The Bachelor Professional (BPr) in Hotel Management is designed for candidates with several years of relevant professional experience in the hotel and tourism industry who want to enhance their expertise and drive their career path forward.

As a joint program delivered by both the Austrian Hotel Association (ÖHV - Österreichische Hoteliervereinigung) and Modul University Vienna, students benefit from the leading-edge expertise of both institutions. Unlike other bachelor program, the BPr is a continuing education program that requires previous industry experience rather than a high school diploma as an entry requirement.

BENEFIT FROM THE LEADING EXPERTISE OF TWO INSTITUTIONS

A BPr in Hotel Management provides a theory-based education with a strong focus on practical application. As such, this program is specifically designed to equip hospitality professionals with an academic insight into the complex and ever-evolving industry of hotel management and/or tourism; leading to a qualification that ensures career development.

EARN CREDIT FOR PREVIOUS EXPERIENCE

The program requires the completion of 180 ECTS. 30 ECTS earned from completing the UNA, while up to 60 ECTS can be transferred based on previous working experience.

TAILOR YOUR QUALIFICATION

As a Bachelor Professional student, you can tailor your curriculum to complement your existing experience, or deepen your knowledge in particular areas of interest. A compulsory module introduces students to principal concepts of managing a hotel; from marketing, accounting, and finance, as well as understanding the economies in which the business operates. Moreover, all students are encouraged to take advantage of extra courses in specialized areas within the industry.

WHY SHOULD YOU CHOOSE BPR IN HOTEL MANAGEMENT?

Advanced qualification

Not only can this program lead to a more rewarding career, but also increase earning potential, provide additional opportunities, and broaden your knowledge.

No high school diploma (Abitur, Matura) required

The unique aspect of this bachelor program is that applicants do not require a high school diploma for direct entry. Applicants must be able to demonstrate a relevant professional qualification or several years of relevant professional experience.

Flexible study duration, flexible study content and flexible study mode

Moreover, this study program allows flexibility - not only can students tailor their studies towards

areas of this dynamic industry that most interest or best serve them in their careers, but the study duration can also be extended to fit around employment. You can join classes either on campus or online.

Please contact us directly for further information:



Modul University Vienna GmbH
Am Kahlenberg 1
1190 Wien | Österreich
ssac@modul.ac.at
T: +43 1 3203555

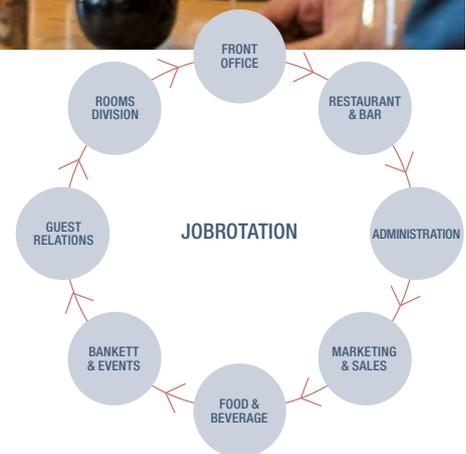


ÖHV-TRAINEE

Das ÖHV-TRAINEE Tourismuskolleg kombiniert in seiner einmaligen Form optimal theoretische Ausbildung und praktische Umsetzung in einem Spitzenbetrieb der österreichischen Hotellerie – dieser duale Ansatz garantiert eine praxisorientierte Ausbildung im Hotelmanagement

Für diese Ausbildung fallen **keine Studiengebühren** an, nur die Kosten für die Unterkunft während der „off the job“ Ausbildung am Semmering. Die Unterkunftsmöglichkeiten für die Zeiten der „off-the-job“ Trainings können vom Tourismuskolleg Semmering ohne Probleme zu Fuß erreicht werden. Die Kosten bewegen sich in einem moderaten Rahmen. Verpflegung wird während der Schulzeit – zu ebenfalls moderaten Preisen – im Restaurant der Tourismusschulen Semmering angeboten.

Während der „on the job“ Ausbildung im Hotel liegt die **Bezahlung von Trainees** immer unter dem Entgelt „normal“ angestellter Mitarbeiter. Im Gegenzug bietet das Unternehmen eine Ausbildung, die kostenlos ist und **schneller für Führungsaufgaben** fit machen soll.

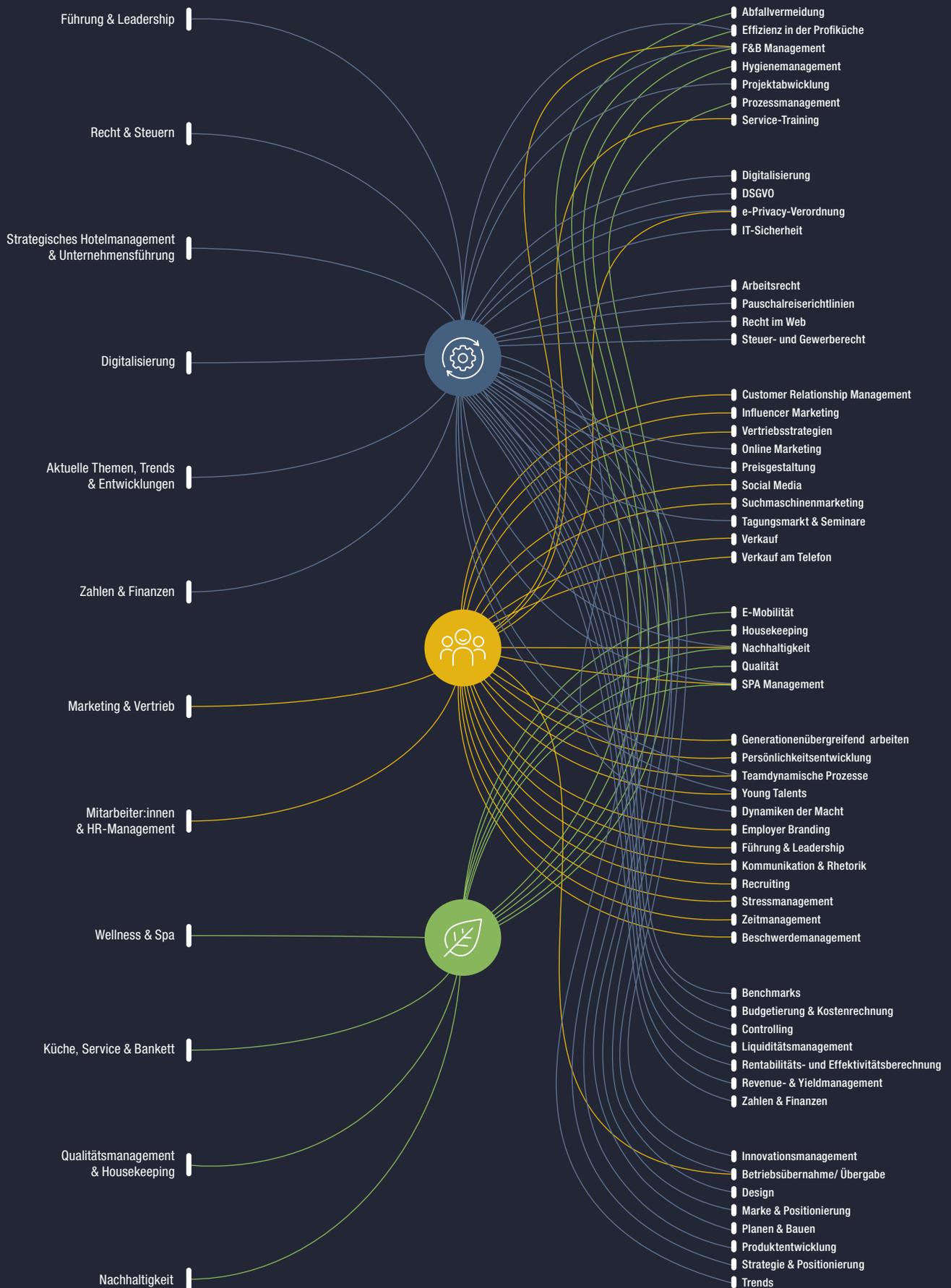


UNSER TIPP:

Wenn Sie junge Bewerber mit Matura haben, die noch keine touristische Ausbildung haben, bieten Sie dieses Trainee-Programm an. Der perfekte Berufseinstieg für Absolventen der Gymnasien. Sind Sie interessiert als Ausbildungsbetrieb an diesem Programm teilzunehmen? Wenden Sie sich an:

TOURISMUSKOLLEG SEMMERING

Mag. Gerald Haberl
 Studienkoordinator
 2680 Semmering, Hochstraße 37
 +43 2664 8192
 office@oehv-trainee.at



ESG

ESG steht für Umwelt (Environment), Soziales (Social) sowie Governance (Unternehmensführung) und bezeichnet eine Reihe von Faktoren und Kriterien, die in der Hotellerie und anderen Branchen zunehmend an Bedeutung gewinnen. Diese ESG-Kriterien werden verwendet, um die Nachhaltigkeits- und Verantwortungsbereitschaft eines Hotels oder Unternehmens zu bewerten und zu steuern.



Environment

Unter dem Umweltaspekt geht es darum, wie ein Hotel mit Umweltfragen umgeht. Dies umfasst die Reduzierung von Umweltauswirkungen wie Energieverbrauch, Abfallmanagement, Wasserressourcenmanagement und den Einsatz umweltfreundlicher Materialien. Ein nachhaltiges Hotel kann beispielsweise erneuerbare Energiequellen nutzen, Abfall minimieren und sich für den Schutz der umliegenden Natur einsetzen.



Social

Der soziale Aspekt bezieht sich auf die Auswirkungen eines Hotels auf die lokale Gemeinschaft und die Mitarbeiter. Hierbei geht es um Themen

wie Arbeitsbedingungen, soziale Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern, Vielfalt und Integration, Menschenrechte und soziales Engagement. Nachhaltige Hotels fördern fair bezahlte Arbeitsplätze, bieten Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten für ihre Mitarbeiter und tragen zur Entwicklung der Gemeinschaft bei.



Governance

Governance bezieht sich auf die Art und Weise, wie ein Hotelbetrieb geführt und verwaltet wird. Dies umfasst Aspekte wie Unternehmensführung, Transparenz, ethisches Verhalten und die Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften. Hotels, die sich auf gute Governance konzentrieren, haben klare interne Richtlinien, ethische Geschäftspraktiken und eine offene Kommunikation mit den Interessengruppen.

ESG in der Hotellerie bedeutet, dass Hotels diese drei Dimensionen in ihre Geschäftsstrategien und -praktiken integrieren, um langfristige Wertschöpfung zu fördern, das Risikomanagement zu verbessern und eine positive Wirkung auf die Umwelt und die Gesellschaft zu erzielen. Dies kann dazu beitragen, das Ansehen eines Hotels zu verbessern, die Kundenzufriedenheit zu steigern und die Attraktivität für verantwortungsbewusste Reisende zu erhöhen.

IM RAHMEN DES ÖHV-CAMPUS PROGRAMMES LEISTEN WIR EINEN BEITRAG FÜR IHRE ESG-KONFORMITÄT.

WEITERBILDUNGSTIPP:

Praktikerseminar „So gelingt der ESG-Bericht für Ihr Hotel“
Dienstag, 25. März 2025, Wien

TERMINE 2025

JÄNNER	FEBRUAR	MÄRZ	APRIL	MAI	JUNI
01 NEUJAHR	01	01	01 Arbeitsrecht ABO	01 STAATSFERIERTAG	01
02	02	02	02 Recht	02	02 ÖKO Modul 3
03	03	03	03 Service Excellence	03	03 Arbeitsrecht ABO
04	04 Arbeitsrecht ABO	04 Arbeitsrecht ABO	04 AKA 2025 Modul 1	04	04 Influencer Marketing
05	05	05	05	05 UNA 2024-2026 Modul 4	05
06 HL. 3 KÖNIGE	06	06 Arbeitsrecht	06	06 Arbeitsrecht ABO	06
07	07	07	07 UNA 2024-2026 Modul 3	07	07
08	08	08	08 OnM 2025 Modul 1	08	08
09	09	09	09	09	09 PFINGSTMONTAG
10	10	10 Bedarfsanalyse	10	10	10
11	11	11 Gen Z Modul 1	11	11	11
12	12 Gen Z Modul 1	12	12	12	12 Camp.Us Event
13	13	13	13	13 AKA 2025 Modul 2	13
14 Arbeitsrecht ABO	14	14	14	14 Gen Z Modul 2	14
15 Gen Z Modul 1	15	15	15	15 OnM 2025 Modul 2	15
16	16	16	16 Gen Z Modul 2	16	16
17	17	17	17	17	17
18	18 Verkauf	18 Housekeeping	18	18	18 Gen Z Modul 2
19	19 Beschwerden	19 Cyberattacken	19	19 AKA 2024-2025 Modul 3	19 FRONLEICHNAM
20	20	20	20 OSTERSONNTAG	20 SPA	20
21	21	21 AKA 2024-2025 Modul 2	21 OSTERMONTAG	21 KI	21
22 ÖHV Kongress Innsbruck	22	22	22 UNA 2023-2025 Modul 8	22 Tiktok	22
23	23	23	23 E-Mail-Marketing Arbeitsrecht kompakt	23	23
24	24	24 Undwiderstehliches Angebot	24	24	24 Housekeeping ABO
25	25 Housekeeping ABO	25 Housekeeping ABO ESG	25	25	25
26	26 Digitalisierung	26 ÖKO Modul 2	26	26	26
27	27 Umsatzsteigerung	27	27	27 Housekeeping ABO	27
28 Housekeeping ABO	28	28	28 Einwandsbehandlung	28	28
29	29	29	29 Housekeeping ABO	29 CHRISTI HIMMELFAHRT	29
30	30	30	30	30	30
31	31	31 UNA 2023-2025 Modul 7	31	31	31

Ferien und Feiertage

JULI	AUGUST	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DEZEMBER
01 Arbeitsrecht ABO	01	01	01	01 ALLERHEILIGEN	01
02	02	02	02 Diplomprüfung UNA 2023-2025	02	02 Arbeitsrecht ABO
03	03	03	03	03 UNA 2025-2027 Modul 2	03
04	04	04	04	04 Arbeitsrecht ABO	04
05	05 Arbeitsrecht ABO	05	05	05 Housekeeping	05
06	06	06	06 AKA 2025 Modul 3	06 Arbeitsrecht	06
07	07	07	07 Arbeitsrecht ABO	07	07
08	08	08	08 Markenstrategie	08	08 MARIÄ EMPFÄNGNIS
09	09	09	09	09	09
10	10	10	10	10 UNA 2024-2026 Modul 6	10
11	11	11	11	11 AKA 2025-2026 Modul 1	11
12	12	12	12	12 Gen Z Modul 4	12
13	13	13	13 UNA 2025-2027 Modul 1	13	13
14	14	14	14 P&V 2025 Modul 1	14	14
15	15 MARIÄ HIMMELFAHRT	15	15 Gen Z Modul 4	15	15
16 Gen Z Modul 3	16	16 Cyberattacken	16	16	16 Housekeeping ABO
17	17	17 Gen Z Modul 3	17	17	17 Gen Z Modul 4
18	18	18 Markenstrategie	18	18 Housekeeping ABO	18
19	19	19	19	19 F&B 2025	19
20	20 Gen Z Modul 3	20	20 UNA 2024-2026 Modul 5	20	20
21	21	21	21 Markenstrategie	21 P&V 2025 Modul 1	21
22 Housekeeping ABO	22	22	22	22	22
23	23	23 Housekeeping ABO	23	23	23
24	24	24 Mitarbeitergespräche	24	24	24 WEIHNACHTEN
25	25	25 Führung	25	25 ÖKO Lehrgang Prüfung	25 CHRISTTAG
26	26 Arbeitsrecht ABO	26	26 NATIONALFEIERTAG	26	26 STEFANITAG
27	27 Housekeeping ABO	27	27	27	27
28	28	28	28 Housekeeping ABO	28	28
29	29	29	29	29	29
30	30	30 Online-Auftritt	30	30	30
31	31		31		31 SILVESTER

- UNA - Unternehmerakademie
- AKA - Abteilungsleiterakademie
- Lehrgang Preisgestaltung und Vertrieb
- Lehrgang Online Marketing
- Lehrgang F&B Management
- Lehrgang ÖKO
- Praktikerseminare
- Webinare



FÜR EINE STARKE HOTELLERIE.