

# Programm für Quereinsteiger\*innen

Wir bilden dich zum Verkaufsprofi aus



# Leidenschaft zum Beruf

Die Freude und Leidenschaft beim Reisen sowie das Interesse die Welt zu entdecken sind für ein Boarding bei Globetrotter unabdingbar.

***Aber wie verkauft man eigentlich eine Reise?***

Wir zeigen dir, welche Schritte notwendig sind, um deine Kundschaft glücklich, erfüllt und zufrieden nach Hause zurückkehren zu lassen.

Wenn du diese kennst, bist du auf dem besten Weg, ein erfolgreicher Berater oder eine erfolgreiche Beraterin zu werden.



# Ausbildungsinhalt

## Deine persönliche Betreuungsperson

Als Quereinsteiger\*in hast du deine eigene Ansprechperson. Diese ist für deine erfolgreiche Einarbeitung in der Filiale zuständig.

## Dein Globetrotter Workbook

Dein persönliches Nachschlagewerk während der Einarbeitungszeit. Es enthält alle wichtigen und hilfreichen Informationen, damit du dich auch im Selbststudium professionell weiterentwickeln kannst und bei Fragen weißt an wen du dich wenden musst.

## Dein Onboarding Tag

Du wirst persönlich vom CEO und der Geschäftsleitung begrüßt und lernst das Unternehmen und alle Abteilungen kennen.

## In sieben Modulen spezifisches Reisewissen und System Knowhow erlernen

Reiseversicherung, Verantwortungsbewusstes Reisen, Einreise- und Visabestimmungen, Offerten mit Emotionen, Partner und Buchungstools (Sprachreisen, Mietwagen, Motorhome, Trekking, Bahnreisen...), Reiseberechnung und Kalkulation, HelpLine, positive Sprache im Verkauf, Kundenreklamationen, Flugtarife und Ticketing, Strukturiertes Arbeiten, Reiserecht, Interne Wissensplattform- Globopedia, Marketing (Selbstvermarktung)



# Ausbildungsinhalt

## 2- Tage Verkaufstraining I

Hier lernst du das Verkaufs A-B-C. Wie funktioniert eine professionelle, erfolgreiche und strukturierte Reiseberatung?

## 2-4- Tage persönliche Verkaufcoachings

Du kommst in den Genuss eines mehrtägigen und persönlichen Verkaufcoachings. Wir feilen an deiner Verkaufstechnik und verfeinern deinen Verkaufsprozess. Ergänzt durch praktische Übungen mit direktem Kundenkontakt oder anhand von Rollenspielen.

## 2-Tage Verkaufstraining Teil II (Follow up für Profis)

Wir vertiefen die Verkaufsprozesse und bauen dein Verkaufsknowhow weiter aus. Wie geht Kundenbindung, Kommunikation, Reklamationsbehandlung? Was sind die effizientesten Arbeitstechniken?

## Interne Destinationsschulungen

Erfahrene Globetrotter Reiseberater\*innen und unsere wichtigsten Partner vermitteln dir ihre Länderkenntnisse und geben dir Beratungs- sowie Verkaufstipps zu verschiedenen touristischen Destinationen.



# Weiterbildungsmöglichkeiten

- Studienreisen (von Globetrotter oder Partnern)
- Einzelstudienreisen
- Interne Destinationsschulungen
- Camper & Motorhome Schulungen
- Seminare für gewaltfreie Kommunikation (nach Rosenberg-Modell)
- Private Coachings zur Persönlichkeitsentwicklung
- Talenttag (bei Interesse an zukünftigen Führungsaufgaben)
- Sitzungsgestaltung und Moderation von Sitzungen
- Marketing (Wie vermarkte ich mich selbst damit ich Kunden gewinnen kann)

