

Know-how für den Verkauf: TUI Franchise macht Counter Profis fit

- **Über 300 Reiseexperten treffen sich an der türkischen Ägäis**
- **Ilka Lauenroth: „Wir setzen bewusst auf zwei Franchise Tagungen“**
- **Expertenwissen, Networking und Austausch auf dem Programm**

Hannover, 4. November 2024. Die Premiere der TUI Franchise Counter Profi Tagung ist gelungen. Am vergangenen Wochenende lud die TUI Franchise Zentrale zur allerersten Counter Profi Tagung in das Hotel Anda Barut Collection in Didim an der türkischen Ägäis ein. Empfangen wurden erstmalig die Mitarbeitenden der TUI ReiseCenter, FIRST und Hapag-Lloyd Reisebüros. Die Veranstaltung war damit die erste der beiden Jahrestreffen in diesem Jahr.

TUI GROUP
Unternehmenskommunikation
TUI GROUP Corporate & External Affairs
Karl-Wiechert-Allee 23
30625 Hannover

www.tuigroup.com
www.tui.com

„Wir setzen jetzt erstmals auf zwei Franchise Jahrestagungen und wollten bewusst auch die Counter Profis einladen. Bei dieser Tagung geht es um Expertenwissen und Know-how für den Verkauf. Mit dabei waren daher unsere wichtigsten Sortimentspartner, die jede Menge Produkte und Tipps mit im Gepäck hatten. Auf der Management Tagung, die ab dem 21. November in Belek stattfindet, konzentrieren wir uns dann auf strategische Themen, die sich mit der Weiterentwicklung unseres Franchisesystems befassen“, sagte Ilka Lauenroth, Direktorin Vertrieb & Franchise, die die Tagung gemeinsam mit TUI Deutschland Chef Benjamin Jacobi eröffnete.

Dieser neue Ansatz kommt auch bei den Franchise-Partnerinnen und -Partnern sehr gut an und stieß auf viel Zuspruch. Über 300 Mitarbeitende aus den TUI Franchise Reisebüros, Sortimentspartner sowie Kolleginnen und Kollegen aus der Franchisezentrale reisten dafür in die Türkei.

„Die Counter Profi Tagung war ein voller Erfolg“, resümierte Benjamin Jacobi. „Es ist uns gelungen, die Counter Profis zu noch besseren Experten zu machen, Networking und Austausch zu fördern und dabei auch noch jede Menge Spaß zu haben. Genau das war das Ziel des neu aufgelegten Formats.“

Herzstück der Counter Profi Tagung waren die Masterclasses. ein speziell für die Tagung entwickeltes, neues Konzept, mit dem jede Menge Know-how vermittelt wurde. Aufgeteilt waren die Schwerpunkte nach Kreuzfahrten, Erlebnis- und Studienreisen, den bewährten Veranstaltermarken sowie Hotelmarken und Zusatzleistungen. Alle Sortimentspartner präsentierten sich und ihre Produktneuheiten für das kommende Jahr und suchten den Austausch mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern.

„Neben unseren Masterclasses war auch die Keynote zum Thema ‚In Zukunft stark & stabil‘ von Prof. Dr. Volker Busch ein Highlight“, freute sich Lauenroth, „Wir haben ein großartiges Feedback von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern und auch von unseren Sortimentspartnern erhalten.“

Auch aus der Franchise-Zentrale gab es Informationen und Wissenswertes für die tägliche Arbeit der Expedientinnen und Expedienten: IT und Omnichannel sowie die digitale und persönliche Unterstützung bei Rückfragen im TUI Support Center standen auf der Agenda. Das Hotel Anda Barut Collection, das erst im Frühjahr 2024 eröffnete, bot den perfekten Tagungsrahmen und überzeugte mit hervorragender Gastfreundschaft und einem reibungslosen Ablauf. Das kulinarische Angebot des Hotels und vielfältige Abendveranstaltungen, wie der Gala Abend zum Abschluss rundeten das Tagungsprogramm ab.

„Die Tagung zahlt voll auf unser Franchise-System ein“, so Lauenroth und ergänzte, „Es ist uns gelungen, auch die Mitarbeitenden abzuholen, zu motivieren und vor allem zu zeigen, was TUI Franchise bedeutet und wie wichtig unsere Experten, unsere Counter Profis, sind“.

TUI Franchise ist Deutschlands größte Reisebüro-Franchise-Organisation mit den Marken TUI ReiseCenter, Hapag-Lloyd Reisebüro und FIRST Reisebüro. Ob Marketing- oder IT-Unterstützung, Sortiment, Qualitätsmanagement, Weiterbildung, Omnichannel-Partnerschaft oder Vergütung, die TUI Franchise-Partnerinnen und -Partner profitieren von vielen Vorteilen, besonderen Angeboten und innovativen Maßnahmen. Damit sind sie bestens gerüstet, um erfolgreich zu verkaufen und ihren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten.

Diese Meldung sowie Bilder finden Sie auch im Pressebereich unter www.tuigroup.com.

Seite 2 von 2

Ansprechpartner

Jakob Märtens, presse@tui.de