

Mobiles Reisebüro geht auf Tour

TMG schult seine Verkäufer

Mit einer groß angelegten Schulungsreihe will das mobile Reisebüro TMG die Qualifikation seiner über 1000 Verkäufer und damit seine Bedeutung im Reisevertrieb erhöhen. Bis Oktober 2006 tourt das Wuppertaler Unternehmen, das nach dem Konzept des Strukturvertriebs arbeitet, durch deutsche Städte. Geplant sind über 100 Schulungen, die jeweils gemeinsam mit Leistungsträgern und Veranstaltern durchgeführt werden.

„Die Treffen sollen unseren Mitarbeitern auch den Erfahrungsaustausch

bieten, den die stationären Mittler in ihren Büros haben“, erklärt Carsten Seelmeyer, der seit kurzem den Vertrieb bei TMG leitet. Vorgesehen seien darüber hinaus Veranstalter-Schwerpunkte wie ein FTI- oder Alltours-Monat.

Dabei seien „gerade Heimverkäufer sehr wissbegierig“, stellt Seelmeyer fest, der zuvor als Verkaufschef für Alltours tätig war. Quereinsteiger warnt er vor falschen Vorstellungen: „Wer in dieses Geschäft will, der muss Zeit und Geld investieren.“