



AIDA Cruises intensiviert Dialog mit Vertriebspartnern Zweitägiges Expertenforum mit Vertretern aller Umsatzklassen an Bord von AIDamar

AIDA Cruises hatte vom 2. bis 4. Mai 2012 zu einer weiteren Runde des Expertenforums an Bord des jüngsten Flottenmitgliedes, AIDamar, geladen.

„Ziel des Treffens war es, den offenen Dialog mit unseren Vertriebspartnern weiter zu intensivieren“, sagte Felix Eichhorn, Vice President Sales, Yield Management & Flight Operations. Erstmals nahmen daran nicht nur die umsatzstärksten Partner teil, sondern acht Inhaber bzw. Büroleiter aus allen Umsatzklassen und von verschiedenen Kettenpartnern. „Wir hören aufmerksam zu, was unsere Partner sagen, denn sie stehen im direkten Kontakt mit unseren Gästen. Nur wer unser Produkt versteht, kann uns auch gut verkaufen. Wir wollen, dass alle unsere Partner gemeinsam mit uns wachsen.“

Zusammen mit Inken Sudbrack-Fiegen, Senior Manager Sales Forces, und Stephanie Schrahe, Senior Manager Key Account, die ebenfalls an dem Treffen teilnahmen, setzten die Reisebüroexperten den Dialog fort. Gegenstand waren Themen wie Weiterentwicklung des Partnerkodex, Ausbau des Angebotes für Counterschulungen sowie Erweiterung des Extranets als zentrale Informationsplattform für AIDA Vertriebspartner. Ein weiterer zentraler Punkt der Gespräche war der Gedankenaustausch zu einem möglichen neuen Provisionsmodell.

Nach intensiver Arbeit erlebten die Partner ein interessantes Rahmenprogramm. Ein besonders emotionaler Moment war die Teilnahme an der offiziellen Schiffsübergabe von AIDamar. Während der anschließenden 1. Clubnacht konnten die Mitglieder des AIDA Expertenforums auf der Überfahrt von Emden nach Hamburg einen Blick hinter die Kulissen von AIDamar werfen und waren live dabei, als die Taufpatin gewählt wurde.

Weitere Informationen sind auf www.aida.de zu finden.

Rostock, 4. Mai 2012