

Reisesommer: Treffpunkt der Reiseverkäufer

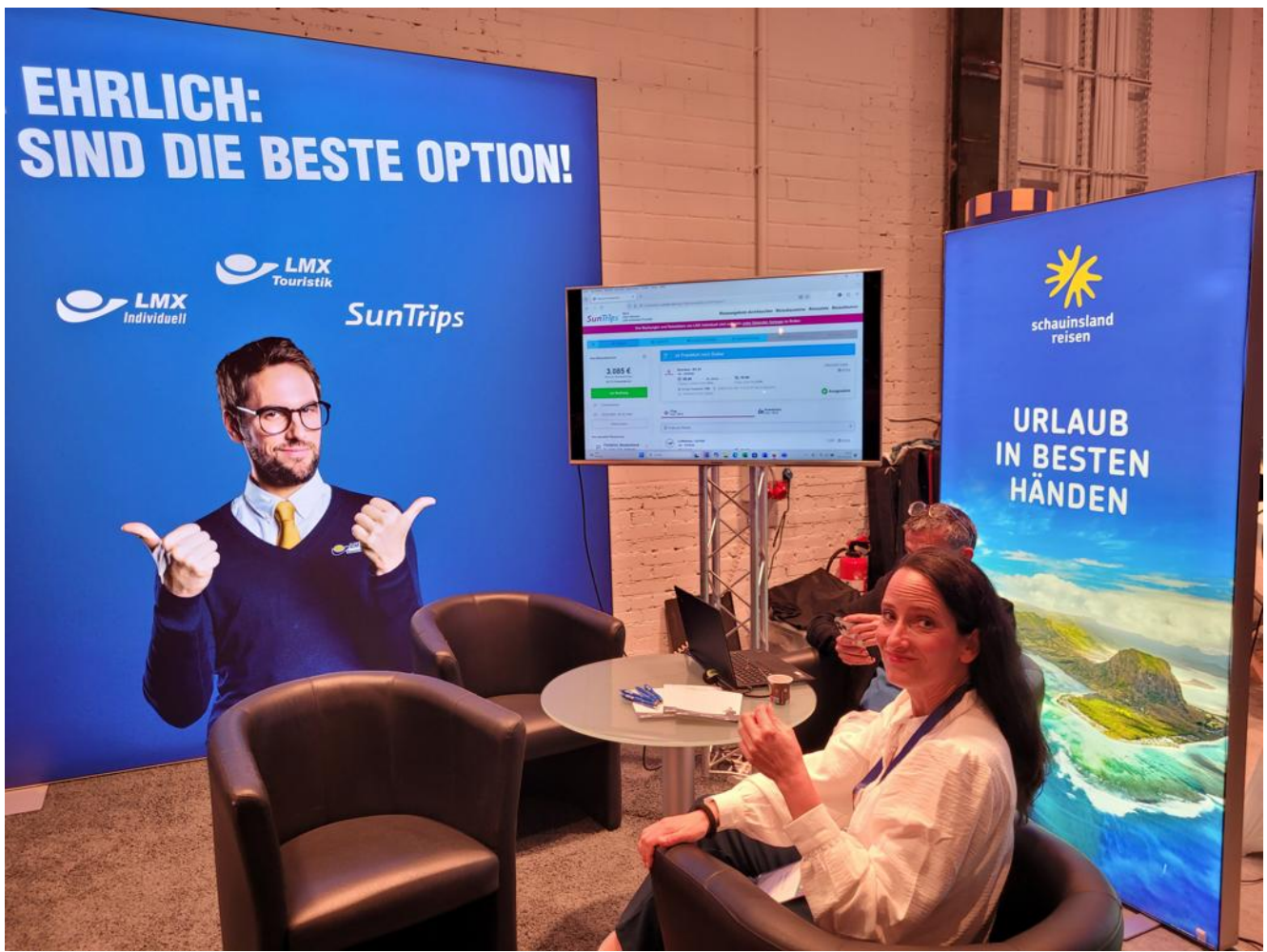
Der *Reisesommer 25* war für mich persönlich ein voller Erfolg und ein echtes Highlight im Branchenkalender. Ich war dort und kann bestätigen: Diese von der [QTA \(Quality Travel Alliance\)](#) hervorragend organisierte Veranstaltung ist eine echte Alternative zur straffen Business-Hektik der [ITB](#). Sie lieferte genau das, was wir dringend im Vertrieb brauchen: *Qualität, Zeit, gute Gespräche* und eine fantastische *Atmosphäre*.













PROGRAM

AB 11 UHR: MASTERCLASSES
AB 12 UHR: MITTAGESSEN
AB 13 UHR: AFTERNOON: R&D IM KONSTRUKTIVIS
AB 14 UHR: START INS ANWENDUNG
AB 15 UHR: SONNENSET DES JAHRES
AB 16 UHR: Q&A PARTY MIT DEN NEUEN CITY HEATS
POWERED BY: [illegible]



















- *Qualität statt Druck:* Hier konnte ich *aufschlussreiche und fundierte Gespräche führen*, ohne auf die Uhr schauen zu müssen. Die Möglichkeit, Gespräche *ohne vorherigen Termin* zu führen, ermöglichte einen echten, tiefgehenden Austausch über Produkte und Strategien.
- *Engagierte Partner:* Es war spürbar, wie engagiert die Veranstalter, Hotels und zahlreichen Aussteller waren. Alle grossen Veranstalter präsentierten sich hierbei. Der Fokus lag klar auf dem Aufbau starker Partnerschaften.
- *Wichtige Unterstützung:* Die Relevanz der Branche wurde auch durch die Anwesenheit und die *Ansprache des Ministerpräsidenten* unterstrichen, der den Tourismus als eine der wichtigsten Wirtschaftsbranchen hervorhob.

Die Halle war für Synergien auf Augenhöhe stimmig und

liebevoll eingerichtet. Überall eröffneten *Ruheplätze* die Möglichkeit, zu diskutieren und zu verweilen – fernab der üblichen Business-Hektik. Auch für das leibliche Wohl wurde vorgesorgt. Das *Catering* und die Versorgung waren *erstklassig* und rundeten die angenehmen Erlebnisse ab.

Besonders hervorzuheben ist, dass für die gesamte Veranstaltung ein günstiger Preis alle Leistungen inkludierte – von der Organisation über das Ambiente bis hin zum Catering. Dies liess den „Reisesommer“ zu einer kosteneffizienten und hochkarätigen Plattform werden.

Fazit

Der „Reisesommer“ ist eine *tolle Plattform*, die der Vertrieb dringend gebrauchen kann. Er bietet die perfekte Balance aus geschäftlichem Nutzen und angenehmer Arbeitsatmosphäre. Für Reiseverkäufer, die einen tiefen Austausch suchen und ihre Partner in angenehmer Runde treffen möchten, bietet der Reisesommer das ideale Format.

Hier der Hinweis zur Website

www.reisesommer.com