

STUDIENBESCHREIBUNG

Hotelbetriebswirt (IST)



Der Markt

Der Hotelmarkt in Deutschland ist weiter von einem massiven Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet. Gleichzeitig erwarten die Mitarbeiter immer komplexere Herausforderungen durch die rasante Entwicklung der neuen Medien. Auch der Vertrieb wurde revolutioniert: das Angebot und die Preise der Hotels werden durch das Internet und die entsprechenden Reservierungsplattformen sowie sozialen Netzwerke immer transparenter.

Auf der Nachfrageseite sind weiterhin wachsende Flexibilität und der Trend zum kürzeren Reisen zu erkennen, während gleichzeitig das Anspruchsniveau der Gäste steigt. Der immer stärker werdende Wunsch nach Individualisierung und die rasche technische Entwicklung bringen neue und sich ständig ändernde Bedürfnisse. Derartige Ansprüche gilt es zu erkennen – ein wichtiger Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz. Betriebswirtschaftliche und zusätzliche touristische Kenntnisse sowie ein fundiertes Wissen zu den Gepflogenheiten innerhalb der Hotelbranche bilden die Voraussetzung dafür.

Hinsichtlich der strukturellen Ausrichtung der Hotels ist eine Konzentration in Form von „Kooperationen“, „Franchise“-Lösungen oder „Ketten“ zu beobachten. Einzelbetriebe haben es zunehmend schwer, sich gegen eine solche Übermacht zu behaupten. Internationale Ketten setzen deutlich höhere Maßstäbe an die einzelnen Unternehmen. Hierbei bieten größere Häuser vielfältigere und erlebnisorientiertere Angebote. Es ist ihnen möglich, Synergie-Effekte zu nutzen, somit kostengünstiger zu arbeiten und dadurch die Marktposition zu verbessern.

Kombiniert man nun diese Entwicklungen mit der Tatsache, dass die Hotellerie trotz aller Konkurrenz eine Zunahme im Bereich der Übernachtungszahlen verzeichnen kann, so wird es in den kommenden Jahren einen immer höheren Bedarf an Führungskräften geben.

Ein breites Wissen zu allen Bereichen in der Hotellerie wird in Zukunft als Voraussetzung gelten, um an dem hart umkämpften Markt bestehen zu können. Die dargestellten Zusammenhänge zeigen, dass die Belange im Hotel mehr denn je qualifiziertes Personal erfordern. Im Ergebnis kann auf diese Weise einer starken Konkurrenz entgegengewirkt werden.

Hinweis:

Um die Lesbarkeit dieser Studienbeschreibung zu erhalten, wurde auf das Nebeneinander verschiedener Personen- und Berufsbezeichnungen verzichtet. Dafür bitten wir alle Leser (m/w/d) um Verständnis.

Aufgaben und Tätigkeitsfelder

Die vielseitige Weiterbildung des IST-Studieninstitutes ermöglicht es Ihnen, in der gesamten Hotelbranche aktiv zu werden. Aufgrund der unterschiedlichen Größen und thematischen Ausrichtungen einzelner Einrichtungen ist ein breites Wissensspektrum für die Erfüllung der anstehenden Aufgaben nötig.

1. Klassische Hotellerie:

Der Hotelmarkt verzeichnet in den vergangenen Jahren starke Konzentrationstendenzen. Damit verbunden ist ein harter Wettbewerb. Um in diesem bestehen zu können, ist es für die Unternehmen unerlässlich, qualifizierte Mitarbeiter zu rekrutieren. Diese sollen das Unternehmen, das sich im Umbruch befindet, unterstützen: Auf dem Weg zu einer Hotelkooperation oder beim Anschluss an eine Hotelkette muss das mittlere bis gehobene Management eines Hotels häufig neu strukturiert und aufgebaut werden. Zusätzlich sind meist weitere Innovationen notwendig, um sich gegen die Konkurrenz zu behaupten. Die dafür einzuleitenden Prozesse basieren auf fundierten betriebswirtschaftlichen Kenntnissen. Aber auch für die Betriebe, die sich dem Druck der Ketten nicht beugen wollen, sind gute Marketingkonzepte und eine Qualifikation der Arbeitskräfte unerlässlich. Nur wer gut geschultes Personal hat, kann auch in Zukunft auf dem Hotelmarkt bestehen.

2. Parahotellerie:

In der Parahotellerie arbeiten sehr viele Angestellte und auch Inhaber, die das Hotelgewerbe nie erlernt haben. Quereinsteigern ohne entsprechende Rahmenausbildung fehlt umfangreiches Wissen in den betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen genauso wie in den tourismusspezifischen Geflechten. Durch den veränderten Wettbewerb und die ökonomischen Rahmenbedingungen sehen sich diese Betriebe zunehmend nach Qualifizierungsmaßnahmen für den Verkauf und das Marketing um.

3. Ferienhotellerie:

Die Ferienhotellerie wird weiterhin als großer Markt der Zukunft gesehen. Die Zahl der Hotels nimmt weltweit zu, der Wettbewerb um die Gunst der Kunden steigt. Die Resorts werden immer größer, vernetzter und personalintensiver, sodass in den vergangenen Jahren ein gesteigerter qualifizierter Personalbedarf entstanden ist.

Die Zeiten, in denen der Betrieb eines Ferienhotels von der Rezeption bis zum Service alleine von ungelernten Kräften gemanagt werden konnte, sind vorbei. Für die Ferienhotellerie werden in den unterschiedlichen Destinationen gerne Führungskräfte aus Deutschland genommen, die ein umfangreiches Wissen erworben haben und zudem über eine solide Berufsausbildung verfügen. Die Positionen im Hotelgewerbe sind stark umworben. Gleichzeitig werden an Mitarbeiter dieser Branche immer größere Anforderungen gestellt. Eine qualifizierte Ausbildung ist hierfür unerlässlich. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, hat das IST-Studieninstitut die Weiterbildung zum Hotelbetriebswirt (IST) eng an den Bedürfnissen der Branche ausgerichtet und rüstet Sie somit perfekt für Ihre zukünftigen Aufgaben in der Hotelbranche.

Weiterbildungsinhalte und Qualifikationen

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind sowohl für die Führung eines Betriebes als auch für die effiziente ökonomische Arbeit einer einzelnen Abteilung unerlässlich. Im Rahmen Ihrer Weiterbildung werden Sie lernen, Unternehmensentscheidungen mithilfe betriebswirtschaftlicher Daten sowie zahlreicher Controllinginstrumente zu treffen. Wir verschaffen Ihnen dabei ein Fundament in den Bereichen Recht und Steuern, damit Sie sich in Ihrer praktischen Tätigkeit immer „auf sicherem Boden“ bewegen können. Aber Wissen allein führt nicht zwangsläufig zum Erfolg, denn Sie benötigen in einem Unternehmen unabdingbar auch gute „Mitspieler“. Durch die Kenntnisse, die wir Ihnen im Bereich Personalmanagement vermitteln, lernen Sie, mit den entsprechenden kommunikativen Mitteln eine fruchtbare Arbeitsatmosphäre zu schaffen. In der Präsenzphase „Leadership – Führungstechniken und Selbstmanagement“ haben Sie die Möglichkeit, dieses erlernte Wissen zu vertiefen und zusätzliche Kompetenzen im Bereich der Personalführung als angehende Führungskraft zu erwerben.

Die spezielle Ausrichtung auf die Hotelbranche ermöglicht einen tiefen Einblick in die unterschiedlichen Arbeitsbereiche. Ein Rahmen um die Thematik wird mit den Grundlagen des Hotelmanagements gezogen. Aber auch spezielle Themen, wie das Branchenrecht oder die Hotelorganisation, gehören zu Ihrer handlungsfeldspezifischen Qualifikation. All diese Handlungsfelder werden mit konkretem praktischem Bezug zum Hotelgeschäft vermittelt. Immer öfter schließen sich Hotels Kooperationen an, gliedern sich in Ketten ein oder werden als Franchise-Unternehmen geführt. Durch die Vermittlung fundierter Marketingkenntnisse sind Sie in der Lage, Ihr Hotel erfolgreich am Markt zu platzieren.

Über drei Online-Vorlesungen, die jederzeit über den Online-Campus abrufbar sind, und ein Webinar zum Thema „Revenue Management“ erwerben Sie zusätzlich detailliertes Wissen zur Ertragsoptimierung in der Hotellerie. Nach erfolgreicher Teilnahme am Webinar und Bestehen eines Webtests stellen wir Ihnen ein zusätzliches IST-Zertifikat „Revenue Management“ aus.

Ein Schwerpunkt der Weiterbildung liegt auf dem Thema „Vertrieb“. Durch spezielle Studienhefte lernen Sie, wie Sie Ihre Vertriebsaktivitäten strukturieren und gezielt steuern können. Es wird Ihnen vermittelt, welche Vertriebssysteme und -wege Sie dafür nutzen können und welche Kommunikationswege für den Vertrieb sinnvoll sind. Im Rahmen der dazugehörigen Präsenzphase „Sales Force in der Hotellerie“ haben Sie die Möglichkeit, über die Teilnahme an einem Multiple-Choice-Test zusätzlich das IST-Zertifikat „Sales Management“ zu erwerben.

Zum Ende der Weiterbildung empfehlen wir Ihnen die Teilnahme an dem Webinar „Organisatorische Prüfungsvorbereitung“, um wichtige Informationen zur abschließenden Prüfung zu erhalten. In einer zusätzlichen Präsenzphase bieten wir Ihnen eine inhaltliche Prüfungsvorbereitung an, die Sie auf die einzelnen Themen der Abschlussprüfung „Hotelbetriebswirt (IST)“ detailliert vorbereitet.

Studienübersicht

Das IST-Studieninstitut bietet seit dem Jahr 2007 als damals erster Anbieter die 18-monatige Weiterbildung zum „Hotelbetriebswirt (IST)“ (nun inklusive der IST-Zertifikate „Revenue Management“ und „Sales Management“) in Form von staatlich zugelassenem Fernunterricht mit 18 Studienheften, 3 Präsenzphasen, 7 Webinaren und Online-Vorlesungen an. Diese Unterrichtsform bringt Ihnen viele Vorteile:



Das Studienmaterial und die gesamte Konzeption dieser Weiterbildung wurden von der zuständigen staatlichen Stelle (Zentralstelle für Fernunterricht in Köln, www.zfu.de) geprüft und zugelassen. Das Fernstudium bietet Ihnen die Möglichkeit, die Weiterbildung problemlos berufsbegleitend durchzuführen und nahezu komplett orts- und zeitunabhängig zu lernen. Bei den Präsenzphasen und Webinaren haben Sie die Möglichkeit, aus verschiedenen Terminangeboten an den unterschiedlichen Seminarorten (Berlin, Düsseldorf, München) frei zu wählen und somit die Termine besser auf Ihren privaten und beruflichen Alltag abzustimmen. Die Online-Vorlesungen stehen Ihnen zudem zeitlich unbefristet in Ihrem Online-Campus zum Abruf zur Verfügung.

Der Versand der Studienhefte erfolgt modular, d. h., Sie erhalten die Studienhefte „paketweise“ und können sich so Ihre Lernzeit noch freier einteilen. Des Weiteren stellen wir Ihnen die Studienmaterialien zusätzlich zu den gebundenen Studienheften in Ihrem Online-Campus als PDF-Dokumente zur Verfügung, sodass Sie sich diese auf Wunsch herunterladen und dann jederzeit an Ihrem Computer ansehen bzw. ausdrucken können. Die Teilnehmer, die das gesamte Studium online-gestützt durchführen möchten, d. h. auf gedruckte Studienhefte verzichten, erhalten eine Ermäßigung von 5 % auf die Studiengebühren.

Lehrplan

Im Folgenden sehen Sie eine Aufstellung der verschiedenen Studieninhalte:

Idealverlauf	Versandmonat	Studienheft	Präsenzphase*/Webinar*	Einsende- arbeit (EA)/ Webtest (WT)
1	1	Grundlagen des Hotelmanagements		EA 1
2	2	Marketing	Vorsprung durch digitales Marketing	
3	2	Kundenbindung durch Dienstleistungsqualität	Business Knigge: Stilsicherer Auftritt in der Hotellerie	
4	2	Interkulturelle Kommunikation am Front Office	Business Knigge: souveräner Umgang mit Gästen aus unterschiedlichen Kulturen	
5	2	Betriebswirtschaftslehre I		WT 1
6	2	Betriebswirtschaftslehre II		WT 2
7	2	Unternehmensführung		WT 3
8	8	Personalmanagement	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Leadership – Führungstechniken und Selbstmanagement ▶ Employer Branding – Erfolgsfaktor für die Mitarbeiterrekrutierung und -bindung 	
9	8	Rechtliche Grundlagen		
10	8	Spezifische BWL für die Hotellerie		EA 2
11	8	Hotelorganisation		
12	8	Branchenrecht		
13	8	Team- und Projektmanagement	Interkulturelle Kompetenz: Internationale Teams erfolgreich führen	
14	14	F&B-Management		EA 3
15	14	Bankettmanagement		
16	14	Key Account Management und Vertriebsstrategie	Sales Force in der Hotellerie + Klausur	
17	14	Revenue Management	Revenue Management	WT 4
18	14	Operatives Sales Management		
18			<ul style="list-style-type: none"> ▶ Inhaltliche Prüfungsvorbereitung (Hotel) ▶ Organisatorische Prüfungsvorbereitung 	
18-27			Abschlussprüfung	

* Es stehen Ihnen frei wählbare Termine im Online-Campus zur Verfügung.

Studienhefte

Nachfolgend möchten wir Ihnen die Inhalte der einzelnen Studieneinheiten vorstellen:

Studienheft 1

Grundlagen des Hotelmanagements

- Betriebsarten in der Hotellerie
- Marktstrukturen
- Trends in der Hotellerie
- Einzelbetriebe, Kooperationen, Franchising und Ketten
- Gütesiegel
- Hospitality Real Estate

Studienheft 2

Marketing

- Konzeption
- Strategisches Marketing
- Marketing-Mix

Studienheft 3

Kundenbindung durch Dienstleistungsqualität

- Benimmregeln und Etikette
- Service- und Dienstleistungsgedanke
- Gästeeerwartungen
- Gastgeberfunktion
- Gästebetreuung und CRM
- Dienstleistungsqualität
- Methoden zur Messung und Auswertung der Zufriedenheit
- Reklamations- und Beschwerdemanagement

Studienheft 4

Interkulturelle Kommunikation am Front Office

- Internationalisierung im Tourismus
- Kulturelles Handeln
- Kulturunterschiede

Studienheft 5**Betriebswirtschaftslehre I**

- Einführung in die BWL
- Ziele der BWL
- Dienstleistungsbesonderheiten
- Planung und Entscheidung

Studienheft 6**Betriebswirtschaftslehre II**

- Finanzierung
- Allgemeine Steuern
- Betriebliches Rechnungswesen

Studienheft 7**Unternehmensführung**

- Strategische Planung
- Unternehmensziele
- Organisation

Studienheft 8**Personalmanagement**

- Erfolgreiche Personalführung
- Personalverwaltung
- Controlling

Studienheft 9**Rechtliche Grundlagen**

- Privatrecht
- Handelsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Arbeitsrecht

Studienheft 10**Spezifische BWL für die Hotellerie**

- Zimmer- und Preiskalkulation
- Gewinnoptimierung
- Yieldmanagement
- Budget- und Kostenrechnung
- Break-Even-Analyse
- Betriebsergebnisrechnung
- Kostenstellenrechnung

Studienheft 11

Hotelorganisation

- Betriebliche Abläufe
- Abteilungen im Hotel
- Arbeitsbereiche und Schnittstellen
- Hotelspezifisches Personalmanagement

Studienheft 12

Branchenrecht

- Gaststätten- und Gewerberecht
- Lebensmittel- und Hygienerecht
- Schutzvorschriften im Gastgewerbe
- Verträge im Gastgewerbe
- Abgaben, Steuern und Versicherungen

Studienheft 13

Team- und Projektmanagement

- Projektvorbereitung
- Projektplanung
- Projektrealisierung
- Voraussetzungen für Teamarbeit
- Kreativität in Projekten

Studienheft 14

F&B-Management

- Wareneinsatzplanung
- Lagerhaltung
- Marketing im F&B-Bereich
- Qualitätsstandards

Studienheft 15

Bankettmanagement

- Einordnung in die Hotellerie
- Veranstaltungsarten
- Zielorientierte Kommunikation im Bankettbereich

Studienheft 16

Key Account Management und Vertriebsstrategie

- Innen- und Außendienst
- Key Accounting
- Planung, Analyse und Controlling von Vertrieb

Studienheft 17

Revenue Management

- Preis- und Kapazitätssteuerung
- Kontingentierung
- Anwendungsgebiete
- Instrumente

Studienheft 18

Operatives Salesmanagement

- Zentraler und dezentraler Vertrieb
- indirekter und direkter Vertrieb
- CRM

Präsenzphasen

Der begleitende Unterricht besteht aus drei Präsenzphasen, die jeweils zwei Tage dauern und, wenn möglich, unter Einbeziehung der Wochenenden stattfinden. Die Präsenzphasen finden über das ganze Jahr verteilt zu verschiedenen Terminen an den Seminarorten in Berlin, Düsseldorf und München statt. Die Termine sind für Sie frei wählbar. Die Präsenzphasen bieten die Möglichkeit, den Inhalt der Studienhefte zu vertiefen und in die Praxis zu transferieren.

Es ist für uns selbstverständlich, dass die Präsenzphasen von erfahrenen Dozenten durchgeführt werden, die über ein fundiertes praktisches und theoretisches Wissen im jeweiligen Themengebiet sowie über langjährige Erfahrung in der Erwachsenenbildung verfügen. Die Themen der einzelnen Präsenzphasen werden im Folgenden kurz vorgestellt:

Präsenzphase 1

Leadership – Führungstechniken und Selbstmanagement

- Zeitmanagement-Methoden
- Projektmanagement
- Personalführung
- Motivationstechniken
- Reflektionsmethoden

Präsenzphase 2

Sales Force in der Hotellerie

- Verkaufsgespräche professionell planen und durchführen
- Gesprächs-, Moderations- und Verhandlungstechniken
- Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung
- Aufgaben und Tätigkeiten in der Salesabteilung
- Multiple-Choice-Test zur Erlangung des IST-Zertifikats „Sales Management“

Präsenzphase 3

Inhaltliche Prüfungsvorbereitung

- Wiederholung aller prüfungsrelevanten Themen
- Einbeziehung handlungsfeldübergreifender und handlungsfeldspezifischer Themenkomplexe

Online-Vorlesungen

Parallel zu den Studienheften und Präsenzphasen werden Online-Vorlesungen angeboten, in denen zusätzliche Themen behandelt werden. Die Vorlesungen werden mit neuester Technik aufgezeichnet und sind für Sie im Online-Campus jederzeit abrufbar.

Online-Vorlesungen 1–4

Betriebswirtschaftliche Themen

- Marketing
- Personalmanagement
- BWL I
- BWL II

Online-Vorlesung 5

Organisatorischer Ablauf des Sales Tests

Online-Vorlesung 6

Einführung in das Revenue Management

- Angebot und Nachfrage
- Kennzahlen: Belegung, Rate, RevPAR
- Besondere Eigenschaften eines Hotelzimmers

Online-Vorlesung 7

Markt-Intelligenz – die Analyse

- Analysetools des Revenue Management
- Alleinstellungsmerkmale und SWOT-Analyse
- Mitbewerberanalyse, Gästetypen, Trends

Online-Vorlesung 8

Tools and Pricing im Revenue Management

- Preisdifferenzierungen, Preis-Elastizität
- Beeinflussung der Preiswahrnehmung
- Demand Calendar, Forecasting, Upselling

Online-Vorlesung 9

Tipps und Tools zur Prüfungsvorbereitung

Webinare

Unterstützend zu den Inhalten der Weiterbildung gibt es sieben Webinare, die ca. 90 Minuten dauern und unter der Woche stattfinden. Der Besuch der Webinare wird von uns empfohlen, stellt aber keine Voraussetzung für das Erlangen des Abschlusses dar. Das IST-Zertifikat „Revenue Management“ wird allerdings nur nach erfolgreicher Teilnahme am Webinar 6 (Revenue Management) und dem Bestehen eines Webtests ausgestellt.

Die Themen der Webinare werden im Folgenden kurz vorgestellt:

Webinar 1

Vorsprung durch digitales Marketing

- Search Engine Optimization und Search Engine Advertising
- Metasuchmaschinen
- Social-Media-Kanäle
- E-Commerce

Webinar 2

Business Knigge: Stilsicherer Auftritt in der Hotellerie

- Die Bausteine für ein sicheres und souveränes Auftreten
- Die Grundlagen der Kommunikation
- Erfolgreiche Serviceorientierung

Webinar 3

Business Knigge: Souveräner Umgang mit Gästen aus unterschiedlichen Kulturen

- Die Grundlagen interkultureller Kompetenz
- Die unterschiedliche Bedeutung von Gestik und Mimik
- Ländervergleich Kommunikation und Umgangsformen

Webinar 4

Employer Branding – Erfolgsfaktor für die Mitarbeiterrekrutierung und -bindung

- Erfolgreiche Mitarbeiterrekrutierung
- Aufbau eines angenehmen Arbeitsklimas
- Erfolgsfaktoren zur Mitarbeiterbindung

Webinar 5

Interkulturelle Kompetenz: Internationale Teams erfolgreich führen

- Internationalisierung im Tourismus
- Kulturelles Handeln
- Professioneller Umgang mit Kulturunterschieden

Webinar 6**Revenue Management**

- Organisation der Vertriebskanäle
- Festlegung von Budgets
- Erstellung und Auswertung von Analysen und Statistiken

Die Teilnahme an diesem Webinar ist verpflichtend, um das IST-Zertifikat „Revenue Management“ zu erlangen.

Webinar 7**Organisatorische Prüfungsvorbereitung**

- Anmeldefristen und Prüfungsordnung
- Ablauf des Prüfungstages
- Vorstellung der Prüfungsorte

Ihre Tutoren des Fachbereichs Tourismus & Hospitality begleiten Sie durch die Webinare.

Prüfungen**Lernerfolgskontrolle**

Grundsätzlich werden in jedem Studienheft am Ende eines jeden Kapitels Lernkontrollfragen gestellt, die sich auf den vorangegangenen Text beziehen. Die Antworten zu diesen Fragen finden Sie immer am Ende des Heftes. Somit haben Sie die Möglichkeit, Ihren Lernerfolg selbst zu überprüfen.

Einsendearbeiten

Im Rahmen Ihrer Weiterbildung schreiben Sie Einsendearbeiten, die von den IST-Tutoren korrigiert und in Ihrem Online-Campus hochgeladen werden. Wir empfehlen Ihnen die regelmäßige Bearbeitung dieser Einsendearbeiten. Jede Einsendearbeit besteht aus mehreren Aufgaben, die sich auf verschiedene Studienhefte beziehen. Im Folgenden finden Sie eine Übersicht über die Einsendearbeiten und die darin zu bearbeitenden Themengebiete:

Einsendearbeit 1

- Grundlagen des Hotelmanagements
- Marketing
- Kundenzufriedenheit durch Dienstleistungsqualität

Einsendearbeit 2

- Spezifische BWL für die Hotellerie
- Hotelorganisation
- Team- und Projektmanagement

Einsendearbeit 3

- F&B Management
- Bankettmanagement
- Revenue Management

Webtests

Webtests sind computergestützte Multiple-Choice-Tests, die dazu dienen, Ihr Wissen in den betriebswirtschaftlichen Grundlagen zu festigen. Um zur Abschlussprüfung zugelassen zu werden, müssen die für die Weiterbildung vorgesehenen Webtests bestanden werden. Sie sind im Online-Campus hinterlegt und können beliebig oft wiederholt werden.

Multiple-Choice-Test

Im Rahmen der Präsenzphase „Sales Force in der Hotellerie“ bieten wir Ihnen die Teilnahme an einem Multiple-Choice-Test zur Erlangung des IST-Zertifikats „Sales Management“ an.

Klausuren

Am Ende Ihres Fernstudiums stehen zwei Abschlussklausuren. Die Klausuren beziehen sich auf die Inhalte Ihres IST-Fernstudiums. Zur gezielten Vorbereitung erhalten Sie Prüfungsvorbereitungsunterlagen im Online-Campus. Zusätzlich bieten wir Ihnen die Teilnahme an der Präsenzphase zur inhaltlichen Prüfungsvorbereitung an. Auf diese Weise können Sie alle relevanten Inhalte gezielt wiederholen und werden die Klausuren erfolgreich bestehen.

Die Abschlussklausuren können an den verschiedenen IST-Prüfungsstandorten (Düsseldorf, Berlin, Hamburg, München) abgelegt werden.

Studienabschluss

Nach erfolgreichem Abschluss der Weiterbildung erhalten Sie das IST-Diplom

Hotelbetriebswirtin (IST)

oder

Hotelbetriebswirt (IST)

Wir sind für Sie da!

Während der gesamten Dauer Ihres Fernstudiums steht Ihnen das Team der IST-Studienberatung für Fragen zum Aufbau, zum Ablauf und zur Organisation Ihrer Weiterbildung zur Verfügung.

Auch während der Präsenzphasen steht Ihnen immer ein persönlicher Ansprechpartner des IST zur Verfügung, der Ihnen alle Fragen rund um Ihr Fernstudium beantwortet und Ihnen zusätzliche Informationen gibt.

Für alle fachlichen Fragen zu Ihren Studienmaterialien oder Präsenzphasen steht Ihnen unser Beratungsteam für den Bereich Tourismus & Hospitality zur Verfügung. Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf Sie. Sie erreichen uns deutschlandweit kostenfrei unter 0800 478 08 00 oder per Mail an Tourismus@ist.de.

Auch im Anschluss an Ihr Fernstudium kümmern wir uns weiter um Sie:

Mithilfe der IST-Jobbörse www.joborama.de können Sie sich kostenfrei über offene Stellen in den Branchen Tourismus, Hotellerie, Sport, Fitness und Wellness informieren oder gezielt nach einer Stelle suchen.

Unser monatlicher **Online-Newsletter**, der Ihnen per E-Mail zugeschickt wird, enthält aktuelle Informationen zu Entwicklungen der Branche, zu Messen und Ausstellungen sowie zu neuen IST-Angeboten.

Über den Besuch der **IST-Aufbaumodule** haben Absolventen die Möglichkeit, Zusatzqualifikationen zu attraktiven Sonderkonditionen (verkürzte Studiendauer, ermäßigte Preise) zu erwerben, um sich so in ihrem jeweiligen Fachbereich zu spezialisieren. Zum anderen gibt es für alle, die bereits eine Weiterbildung beim IST belegt haben und sich für ein weiteres IST-Angebot entscheiden, einen **Treue-Rabatt**.