

# STUDIENBESCHREIBUNG

## Hotelbetriebswirt (IST)



## Der Markt

Die Hotellerie war in den vergangenen Jahren eine stark wachsende Branche, in der die Zahl der Übernachtungen, folglich auch der Umsatz und die Beschäftigung, kontinuierlich angestiegen sind. Als einzige Branche konnte sie in Deutschland auf zehn Jahre ungebrochenes Wachstum und verlässliche Rendite zurückblicken. Ebenfalls konnte eine Zunahme von Zusammenschlüssen einiger Hotelkooperationen und -ketten verzeichnet werden. Diese nutzten die Synergien für Kosteneinsparungen auf der einen Seite und einen weiteren Ausbau ihres Produktportfolios auf der anderen Seite. Dieser Trend war nicht nur auf Deutschland begrenzt, sondern war weltweit in der Hotellerie zu beobachten.

Auf der Nachfrageseite sind wachsende Flexibilität und der Trend zum kürzeren Reisen zu erkennen. Darüber hinaus steigt das Anspruchsniveau der Gäste. Eine stärkere Differenzierung der Ansprüche wird deutlich in der Preissensibilität, gesteigerter Reiseerfahrung oder zunehmender Erlebnisorientierung. Zudem etabliert sich im Serviced-Apartment-Bereich ein neuer Wettbewerber für die klassische Hotellerie.

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie trafen die Tourismusbranche, Hotellerie, die Veranstaltungsbranche und die dazugehörigen Zulieferer und Dienstleister besonders hart. Um Infektionsketten einzudämmen und zu unterbrechen, gab es im Zuge der Corona-Pandemie staatliche Regelungen, die Kontakteinschränkungen, Ausgangsbeschränkungen und Hygienekonzepte vorsahen sowie Reisewarnungen aussprachen. Ferner kam es zeitweise dazu, dass Übernachtungsangebote zu privaten bzw. touristischen Zwecken untersagt wurden.

Der deutsche Hotelmarkt befand sich weitestgehend im Leerlauf; viele Hotelmitarbeiter befanden sich in Kurzarbeit. Durch eine steigende Impfquote hat sich die Situation auch in der Hotellerie und im Gastgewerbe entspannt. Ebenfalls hat sich in Deutschland und Österreich im Jahr 2020 ein sehr starker Trend zum Inlandstourismus herauskristallisiert.

Durch die Pandemie wurde der Fachkräftemangel in der Branche noch verstärkt. Folglich wird es in den kommenden Jahren einen immer höheren Bedarf an Führungskräften geben, der zu decken sein wird. Die dargestellten Zusammenhänge zeigen, dass die Belange im Hotel mehr denn je qualifiziertes Personal erfordern.

### 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 hat in den vergangenen Jahren starke Konzentrationstendenzen verzeichnet. 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 angestellt, 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, ergänzenden Online-Vorlesungen und einem webbasierten Training 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](http://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 Seminarorten (Düsseldorf) und Online 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. Mit dem webbasierten Training lernen Sie individuell, interaktiv und flexibel mit Bildern, Animationen und direkten Rückmeldungen zu variabel gestellten Lernkontrollfragen.

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 (PP)*/Webinar (W)*/Podcast (P)	Einsendearbeit (EA)/Webtest (WT)
1	1	Grundlagen des Hotelmanagements		EA 1
2	2	Marketing	Vorsprung durch digitales Marketing (W)	
3	2	Kundenbindung durch Dienstleistungsqualität	Business-Knigge: Stilsicherer Auftritt in der Hotellerie (W)	
4	2	Interkulturelle Kommunikation am Front Office	Business-Knigge: Souveräner Umgang mit Gästen aus unterschiedlichen Kulturen (W)	
5	2	Betriebswirtschaftslehre I		WT 1
6	2	Betriebswirtschaftslehre II		WT 2
7	2	Unternehmensführung	Nachhaltigkeit (P)	WT 3
8	8	Personalmanagement	Leadership – Führungstechniken und Selbstmanagement (PP) Employer Branding – Erfolgsfaktor für die Mitarbeiterrekrutierung und -bindung (W) Interkulturelle Kompetenz: Internationale Teams erfolgreich führen (W)	
9	8	Rechtliche Grundlagen		
10	8	Spezifische BWL für die Hotellerie		EA 2
11	8	Hotelorganisation		
12	8	Branchenrecht		
13	8	Team- und Projektmanagement		
14	14	F&B-Management		EA 3
15	14	Bankettmanagement		

Idealverlauf	Versandmonat	Studienheft	Präsenzphase (PP)* / Webinar (W)* / Podcast (P)	Einsende- arbeit (EA) / Webtest (WT)
16	14	Key Account Management und Vertriebsstrategie	Sales Force in der Hotellerie (PP) + MC-Test	
17	14	Revenue Management	Revenue Management (W)	WT 4
18	14	Operatives Sales Management		
18			Inhaltliche Prüfungsvorbereitung (PP) Organisatorische Prüfungsvorbereitung (W)	
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 und Gütesiegel in der Hotellerie
- Marktstrukturen
- Trends in der Hotellerie
- Einzelbetriebe, Kooperationen, Franchising und Ketten
- Gütesiegel
- Hospitality Real Estate

### Studienheft 2

#### Marketing

- Grundlagen des Marketings
- Marktforschung: Informations- und Analysemethoden
- Strategisches Marketing
- Marketing-Mix
- Marketingcontrolling

**Studienheft 3****Kundenbindung durch Dienstleistungsqualität**

- Gastgeberfunktion
- Gästee Erwartungen
- Gästebetreuung und CRM
- Methoden zur Messung und Auswertung der Zufriedenheit
- Reklamations- und Beschwerdemanagement

**Studienheft 4****Interkulturelle Kommunikation am Front Office**

- Internationalisierung im Tourismus
- Globalisierung und interkulturelles Management
- Kultur und kulturelles Handeln
- Internationale Kulturunterschiede
- Internationales Team und interkulturelle Personalführung
- Interkulturelle Kompetenz und Kommunikation

**Studienheft 5****Betriebswirtschaftslehre I**

- Einführung in die BWL
- Dienstleistungsbesonderheiten
- Betriebliche Funktionen
- Management der Kapitalbeschaffung
- Risikomanagement

**Studienheft 6****Betriebswirtschaftslehre II**

- Finanzierung
- Externes Rechnungswesen: Finanzbuchhaltung
- Internes Rechnungswesen: Kosten- und Leistungsrechnung

**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
- Grundlegende Struktur eines Hotelbetriebs
- Aufbau- und Ablauforganisation eines Hotels
- Klassische Organisationshilfsmittel der Hotellerie
- Outsourcing

**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 Düsseldorf und in der Online-Variante 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 6–8

#### Revenue Management

- Einführung in das Revenue Management
- Markt-Intelligenz – die Analyse
- Tools and Pricing im Revenue Management

### Online-Vorlesung 9

#### Tipps und Tools zur Prüfungsvorbereitung

### Podcast

#### Nachhaltigkeit

- Gründe für Nachhaltigkeit
- Energiemanagement
- Wastemanagement, Nahrungsmittelverschwendung und regionaler Einkauf
- Zertifizierungen

## Webinare

Unterstützend zu den Inhalten der Weiterbildung gibt es sieben Webinare, die ca. 90 Minuten dauern und wochentags 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**

- Grundlagen des Revenue Managements
- Kennzahlen im (elektronischen) Vertrieb und Tools des Revenue Managers
- Distributionskanäle

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.

Um das Zusatzzertifikat „Revenue Management (IST)“ zu erlangen, muss der entsprechende Webtest bestanden werden und die Live-Teilnahme am Webinar Revenue Management erfolgen.

## 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 0800 oder per Mail an [Tourismus@ist.de](mailto:Tourismus@ist.de).

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

Mithilfe der IST-Jobbörse [www.joborama.de](http://www.joborama.de) können Sie sich kostenfrei über offene Stellen in den Branchen Tourismus & Gastgewerbe, Event, Medien & Wirtschaft, Sport & Management sowie Fitness, Health & 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 **Treuerabatt**.