

Uddannelse til rejsebranchen - styrk dit team, styrk din forretning

Service og oplevelser er rejsebranchens kerne. Men uden løbende udvikling taber både medarbejdere og virksomheder fart.

Derfor lancerede REJS i 2025 et skræddersyet uddannelsesforløb til rejsebranchen - i samarbejde med Erhvervsakademi København (tidligere Cphbusiness).

Det første fag, Kundeforståelse og oplevelsesdesign, blev gennemført i oktober-november 2025 med stor opbakning fra REJS' medlemmer.

Feedback fra virksomheder og deltagere

"Jeg vil helt sikkert anbefale kurset til andre i rejsebranchen. Både for læringen - men absolut også for at få indblik i arbejdsgange i andre hjørner af branchen og det gode netværk."

"Engagerede undervisere med stærkt branchekendskab og entusiasme. De var gode til at få os til at tænke ud fra eksempler fra vores egen hverdag."

På baggrund af succesen gentager REJS' uddannelsesudvalg forløbet - nu under navnet Markedsinformation og analyse.

Samtidig lancerer vi efter ønske fra branchen et nyt forløb i Salg og salgpsykologi.

- Markedsinformation og analyse - oktober til december 2026
- Salg og salgpsykologi - august til oktober 2026

Vælg det forløb, der passer bedst til virksomhedens behov og medarbejdernes ønsker. Det er ikke et krav at deltage i begge.

Kurserne koster 8990 DKK pr deltager og gennemføres ved 15 deltagere. Se tilmeldingslink under beskrivelsen.

Markedsinformation og analyse

Er jeres rejsebureau klar til fremtidens rejsetrends og den nye kundeadfærd?

Branchen er i konstant forandring. For at holde fast i fodfæstet kræver det medarbejdere, der kan spotte markedspotentialer, før konkurrenterne gør det.

Hvad får I ud af kurset?

- Forstå fremtidens rejsende: Dybdegående viden om købsadfærd, kulturanalyser og segmentering.
- Spot nye destinationer og nicher: Stærke kompetencer i dataindsamling og markedsanalyse.
- Styrk de internationale samarbejder: Ruster medarbejderne til internationalisering og kulturforståelse.
- Værdi fra dag ét: Praksisnær undervisning med cases fra jeres egen hverdag.

Praktisk information - Markedsinformation og analyse

Underviser: Søren Damstrup

Tidsrum: 09:00 - 15:00

Sted: EK, Nansensgade 19, 1366 København

Dag	Fag	Dato	Sted
1	Markedsinformation og analyse	29. oktober 2026	EK, Nansensgade
2	Markedsinformation og analyse	05. november 2026	EK, Nansensgade
3	Markedsinformation og analyse	12. november 2026	EK, Nansensgade
4	Markedsinformation og analyse	19. november 2026	EK, Nansensgade
5	Markedsinformation og analyse	26. november 2026	EK, Nansensgade
6	Markedsinformation og analyse	01. december 2026	EK, Nansensgade
-	Afleveringsdag	07. december 2026	Online kl. 12.00
-	Eksamen	17.-18. december 2026	EK, Nansensgade

Tilmelding

<https://jas.ek.dk/virksomheder/virk-tilmelding?hash=16573117e7d6ef9ceb249e9a731ac082>

Pris:

8990 DKK

Salg og salgopsykologi

Gør kundeforståelse og salgopsykologi til jeres skarpeste konkurrencefordel.

I en konkurrencepræget branche er stærke relationer og personligt salg altafgørende. Vækst kræver medarbejdere, der forstår kunderne.

Hvad får I ud af kurset?

- Aflæs kunden - og luk salget: Viden om kundetyper, adfærd og købsmotiver.
- Mestring af hele salgsprocessen: Fra planlægning til after sales.
- Værdibaseret salg: Aktiv lytning og teknikker til at skabe reel værdi.
- Effektivitet og trivsel: Værktøjer til planlægning og forebyggelse af stress.

Praktisk information - Salg og salgopsykologi (10 ECTS)

Underviser: Jens Peter Kjær Hansen

Tidsrum: 09:00 - 15:00

Sted: EK, Nansensgade 19, 1366 København

Dag	Fag	Dato	Sted
1	Salg og salgopsykologi	18. august 2026	EK, Nansensgade
2	Salg og salgopsykologi	27. august 2026	EK, Nansensgade
3	Salg og salgopsykologi	03. september 2026	EK, Nansensgade
4	Salg og salgopsykologi	10. september 2026	EK, Nansensgade
5	Salg og salgopsykologi	17. september 2026	Online vejledning
6	Salg og salgopsykologi	24. september 2026	EK, Nansensgade
7	Salg og salgopsykologi	01. oktober 2026	EK, Nansensgade
-	Afleveringsdag	12. oktober 2026	Online kl. 12.00
-	Eksamen	19.-20. oktober 2026	EK, Nansensgade

Tilmelding

<https://jas.ek.dk/virksomheder/virk-tilmelding?hash=a99d6ec4a956d660a2ebc65c44c4f835>

Pris:

8990 DKK

Underviserne

Navn: Søren Damstrup, Cand. Merc.

Kontaktinfo: soren@damstrup.com / tlf: 2010 1777

Erhvervserfaring

- 2020 – nu** **Lektor, Erhvervsakademi København (EK)**
- 2018 – maj 2020** **General Manager, Meeting Point Gambia**
- 2015 – nov. 2017** **MICE Manager, Kuoni Destination Management**
- 2013 – 2015** **Salgsdirektør, ICS A/S**
- 2009 - 2018** **Eget konsulentbureau – SDAmaze**
- 2005 – 2009** **Salgs- & Marketingdirektør - DMC A/S – Destination Management Copenhagen**
- 1999 - 2005** **Salgs- & Marketingchef for Wonderful Copenhagen A/S**
- 1995 – 1999** **Direktør for VisitDenmark's (VDK) markedskontor i London (UK & Ireland)**
- 1997 - 1999** **Projektansvarlig i UK for kommerciel alliance mellem VDK/Wonderful Copenhagen/ SAS samt EksportFremmeStyrelsen**
- 1994 - 1995** **Udstationeret som Marketing Manager på VDK's Londonkontor**
- 1993 - 1994** **Marketingkoordinator i VDK, København**
- 1991 - 1993** **Marketing- & Analysekonsulent i VDK, København**
- 1989 - 1991** **Markedskonsulent, danNet**

Uddannelsesforløb

- 1986-1988** **Cand. Merc., Handelshøjskolen i København**
- Specialefag: International økonomi, Markedsføringsplanlægning, Virksomhedens handlingsparametre, Strategisk planlægning
- 1982-1986** **H.A., Handelshøjskolen i København**
- 1979-1981** **Studentereksamen, AHM's Studenterkursus, København**
- 1971-1979** **Wellingborough Public School, England**

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/sorendamstrup/>

Underviserne

Navn: Jens Peter Kjær Hansen

Kontaktinfo: jphk@ek.dk

Uddannelse og erhvervsmæssig baggrund

Uddannelsesmæssig baggrund

- Lektor, 2017
- Cand. Merc. i Strategisk virksomhedsledelse fra Handelshøjskolen, 1990.

Erhvervserfaring

Min erhvervserfaring bygger på primært på 20 års arbejde med salgsledelse, salg (B2), markedsføring, kundeservice, forretningsudvikling og forretningsledelse. Som det fremgår af nedenstående liste, er denne erfaring opbygget i privatejede internationale virksomheder.

- **2017 Lektor ved Copenhagen Business Academy**
- **2012 Underviser ved Copenhagen Business Academy**
- **2009 Adm. direktør, Infopaq Danmark A/S**
- **2009 Salgsdirektør, Infopaq Danmark A/S**
- **2007 Landechef, Cision Danmark A/S**
- **2006 Salgsdirektør, Cision Norge AS**
- **2006 Salgsdirektør, Cision Danmark A/S**
- **2003 Salgschef, Observer Danmark A/S**
- **1993 Salgschef, Compaq Computer A/S**

For yderligere information se min LinkedIn profil, eller kontakt mig på jphk@ek.dk

<https://www.linkedin.com/in/jphprofile>

Tilskud og adgangskrav

Omstillingsfonden

I kan søge Omstillingsfonden om midler til kursusgebyret for medarbejdere, der er ufaglærte eller maksimalt har en erhvervsfaglig uddannelse. Der kan opnås op til 10.000 kr. pr. person - efter "først til mølle"-princippet.

SVU-ordningen

Statens voksenuddannelsesstøtte (SVU) giver mulighed for lønkomensation eller erstatning for arbejdskraft. For ufaglærte og faglærte kan der være mulighed for delvis lønrefusion.

Generelle adgangskrav

- Relevant adgangsgivende uddannelse (erhvervsuddannelse, grunduddannelse for voksne eller gymnasial uddannelse).
- Mindst 2 års erhvervs erfaring efter gennemført uddannelse.
- Mulighed for realkompetencevurdering (RKV) hvis de formelle krav ikke er opfyldt.

Læs mere her:

<https://www.ek.dk/efteruddannelse/saadan-tilmelder-du-dig/oekonomisk-tilskud>