UMA HOGA-Akademie
für Hoteliers & Gastronomen

Unternehmermanufaktur für
Hoteliers und Gastronomen GmbH
Marktler Straße 33
84489 Burghausen

Tel.: +49 (0)8677 913 248 0
Fax: +49 (0)8677 913 248 1
info@unternehmer-manufaktur.de
www.uma-hoga-akademie.de

Inhouse-Schulung "Verhandlungsstrategien: Gewinn steigern durch Verhandlungen mit Banken, Lieferanten und Personal" für Hoteliers und Gastronomen

In der Hotellerie und Gastronomie ist man ständig Verhandlungen ausgesetzt. Sei es mit Lieferanten, Banken oder auch dem Personal. Mit der richtigen Verhandlungstaktik erreichen Sie mehr Umsatz, attraktivere Finanzkonditionen und besseres, qualifiziertes Personal - eine WIN-WIN-Situation für alle!

✓ Wie Sie Ihren Verhandlungspartner richtig einschätzen können welche Verhandlungstechniken- und methoden Sie im Gespräch anwenden

✓ Sie erkennen durch Nachkalkulationen und Angebotsprüfung, wo sich mehr und/oder andere Einsparmöglichkeiten ergeben und Gewinn bringen

✓ Tipps und zahlreiche Praxisbeispiele - Sie werden künftig gerne verhandeln wollen!

Beschreibung des Seminars

Verhandlungen finden nicht nur in der Politik, sondern in allen Lebensbereichen statt. Im betriebswirtschaftlichen Umfeld haben sie eine besondere Bedeutung, denn kein anderes Training ist profitabler. Eine gute Verhandlungsstrategie bringt ganz schnell mehr Einsparmöglichkeiten und damit mehr Gewinn.

Wenn Sie mit Lieferanten sprechen, sollten Sie sich immer im Klaren darüber sein, dass Sie mit Menschen und nicht mit juristischen Personen verhandeln. Verhandlungserfolge hängen davon ab, dass man seinen Gesprächspartner richtig einschätzt.

Wie erreichen wir eine Win-win-Situation? Denn es ist nur ideal, wenn beide Seiten das Gefühl haben Ihre Ziele erreicht zu haben.

Die Investition in unser Verhandlungstraining lohnt sich sehr schnell. Wann haben Sie zuletzt Ihre Einkaufspreise unter die Lupe genommen und nachverhandelt? Wie ist das bei Ihnen? Nutzen Sie Verhandlungstechniken heute bewusst?

Zielgruppe:

Der Inhouse-Workshop „Richtiges strategisches Verhandeln & Geld sparen“ richtet sich an alle Unternehmer, Geschäftsführer und Direktoren in der Hotellerie und Gastronomie und speziell an F&B-Manager, Küchenchefs, Köche und Restaurantleiter

Darüber hinaus bietet diese Schulung Beratern und Coaches die Möglichkeit, neues zu erlernen, um die Betriebe auf ein neues Level zu hieven.

- Direktoren, Geschäftsführer und Unternehmer von Hotels und Restaurants
- F&B-Manager, Küchenchefs, Köche und Restaurantleiter
- Berater und Trainer für Hoteliers und Gastronomen

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 15 begrenzt.

Inhalte: siehe AGENDA

Weitere Informationen zur Referentin Brunhilde Fischer

Seminar - Agenda für das Seminar

Inhalte:

Lieferanten

- Verhandlungsmethoden und -techniken über Preis- und Lieferkonditionen mit Praxisbeispielen und Simulationen
- Verhandlungsstrategien nach dem Harvard Konzept für mehr Umsatz (Interessen, Positionen, Handlungsoptionen, Ziele)

Banken

- Der Bänker als besonderer Partner - aber auf Augenhöhe
- Vorbereitung und Durchführung des Bankgesprächs

Personal

- Lohnverhandlungen / Motivationen
- Vorstellungsgespräche - was will ich wirklich wissen?
- Körpersprache und Mimik

Während der interaktiven Inhouse-Schulung sind Diskussionen und Gesprächsrunden untereinander mit mit dem Referenten ausdrücklich gewünscht.
Ebenso besteht in den beiden Kaffeepausen (vor- und nachmittags) sowie beim gemeinsamen Mittagessen die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch.
Den Abschluss bildet eine Feedback- und Fragerunde!