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 "10% mehr Gastro-Umsatz: Vom Mise en Place zum Verkauf"

Die Gästebedürfnisse und die damit einhergehenden Erwartungen an einen Restaurantbesuch ändern sich stetig. Wenn Sie Serviceketten strukturieren und definieren und dazu noch einzigartigen, gastorientierten Service bieten, sind Sie wettbewerbsfähig und begeistern Ihre Gäste. Guter Service ist der Grundstein für zufriedene Gäste!

✓ Sie erfahren, was eine Dienstleistungskette ist und wie Sie nachhaltig aufbauen: „perfekter“ Service, Schritte und Umsetzung

✓ Nach dem Seminar wissen Sie, wo und wie Sie die Qualitätsstandards für Ihren Restaurantservice entwickeln und erstellen

✓ Mit praktischen Übungen für einen nachhaltigen Lernerfolg - So werden Sie zum Top-Profi im Service!

Beschreibung des Seminars

Eine gastorientierte und strukturierte Serviceleistung im Restaurant entscheidet maßgeblich darüber, ob letztlich die Erwartungen eines Gastes erfüllt werden oder nicht.

Guter Service ist nicht nur von den persönlichen Fähigkeiten des Mitarbeiters abhängig, sondern auch von definierten Dienstleistungsketten, welche einen gesicherten Arbeitsablauf garantieren. Ausgelegt auf die hausinternen Strukturen und ausgerichtet auf die Zielgruppen, geben definierte Serviceketten bzw. Dienstleistungsketten den gesicherten Ablauf eines Serviceablaufes vor. Angefangen vom Mise en Place, über die Begrüßung des Gastes im Restaurant, den Verkaufsgesprächen am Tisch, bis hin zu Kundenbindungsmaßnahmen bei der Verabschiedung des Gastes.

Echte Gastlichkeit wird nicht durch Zufall erzeugt, sondern durch definierte Qualitätsstandards. Diese benötigen Sie in Ihrem Hotel oder Ihrer Gastronomie.

In diesem praxisorientierten Workshop werden Ihnen die einzelnen Schritte zum Aufbau einer nachhaltigen Dienstleitungskette vermittelt. Mit dem neuen bzw. aufgefrischten Wissen, können Sie ganz individuell, einen auf Ihren Restaurantbetrieb zugeschnittenen Qualitätsstandard erarbeiten und umsetzen. Mit praxisnahen Übungen und Training lernen Sie, das im Coaching erworbene Wissen erfolgreich umzusetzen.
Für top-ausgebildete Service-Mitarbeiter!

Zielgruppe:

Der Inhouse-Workshop „Restaurant: Vom Mise en Place zum Verkauf“ richtet sich an alle Mitarbeiter/-innen im Service. Von den Auszubildenden, festen Mitarbeitern, bis hin zu den Aushilfen.

- Auszubildende und Berufsanfänger in der Hotellerie und Gastronomie
- Mitarbeiter/-innen im Service
- Aushilfen im Service

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 15 begrenzt.

Inhalte: siehe AGENDA

Weitere Informationen zum Referenten Jan Schmidt-Gehring

Seminar - Agenda für das Seminar

Inhalte:

- Was gilt es zukünftig in der täglichen Arbeit zu berücksichtigen?
- Was ist ein „perfekter“ Service?
- Aufbau und Schritte in der Umsetzung Ihrer eigenen Dienstleistungskette im Restaurant
- In Erwartung auf die Gäste – Der letzte Check vor dem Servicebeginn
- Rolle der Restaurantmitarbeiter: Teamplayer, Gastgeber und Verkäufer
- Steigerung des Pro-Kopf-Umsatzes: Gästewünsche erfragen und zielgenau verkaufen
- Erhöhung Gäste-Frequenz: Maßnahmen zur Gästebindung und Neukundengewinnung (Kundenbindung und Stammgastsysteme)
- Wie Sie Preiserhöhungen adäquat kommunizieren
- Wie Sie Lust zum Essen, Lust zum Ausgehen, Lust zum Feiern machen - Veranstaltungen als Umsatzmagnet für die Gastronomie
- Wie Sie mehr Umsatz dank moderner Bestell- und Bezahlsysteme erreichen
- Wie Digitalisierungsmaßnahmen helfen, den Umsatz zu steigern

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!