

WER SICH BILDET, IST KLAR IM VORTEIL!



WISSEN - KÖNNEN - HANDELN

WEITERBILDUNGSMAGAZIN

2022



UMA HOGA-Akademie
für Hoteliers & Gastronomen

Unser Weiterbildungsangebot für Ihre Zukunft!



Die Zukunft hängt davon ab, was wir heute tun!

Mahatma Gandhi

Zugegeben – es ist aktuell nicht einfach zu entscheiden, was und wie genau wir was tun sollen, um die Zukunft konkret zu gestalten. Zu viele Unbekannte haben in den letzten beiden Jahren unser Leben fremdbestimmt. Und trotzdem – oder gerade deswegen – ist es von enormer Bedeutung genau dieser Ohnmacht entgegenzutreten und an der Zukunft Ihres Unternehmens und damit an Ihrer eigenen Zukunft zu arbeiten!

Als Weiterentwicklungs-Sparringpartner setzen wir unser ganzes Wissen, unser Können und unsere erprobten Tools ein, um Antworten auf Ihre Zukunftsfragen zu finden.

Entfalten Sie Ihre volle Kraft mit einer starken Vision für die Zukunft. Bauen Sie die Weiterbildung in Ihre Zukunftsstrategie mit ein, setzen Sie Ihre individuellen Hebel. Entscheidend ist, dass Sie sich klare Ziele setzen, den Wandel als Zukunftsprinzip verstehen und immer wieder Ihre realistischen Potenziale erkennen.

Denn Weiterbildung erlaubt uns allen einerseits eine neue Sicht auf Gästebedürfnisse und Märkte. Andererseits eine neue Sicht auf uns selbst und unsere Bedürfnisse. Alles ist mehr denn je im Wandel. Eine ganzheitliche Betrachtung für ein stimmiges Weiterkommen ist daher entscheidend wichtig.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen weiterhin viel Erfolg und viel Tatendrang. Denn Sie wissen es bereits: Erfolg hat drei Buchstaben: **TUN!**

Herzlichst
Ihre Brunhilde Fischer
mit allen tatkräftigen UMA-KollegInnen

ÜBERSICHT

DER EINFACHHEIT HALBER

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 03



**ZUKUNFT &
TRENDS AB
SEITE 67**



**DIE HOGA-
AKADEMIE
04**



**INHOUSE
THEMEN
SEITE 74**

04 Die UMA-HoGa-Akademie

05 Seminarkalender 2022

06 Webinarkalender 2022

07 Positionierung

12 Online-Marketing

23 Vertrieb & Verkauf

29 Preis- & Finanzpolitik

36 Mitarbeitermanagement

48 Persönlichkeitsbildung

53 Praxis-Workshops

67 Zukunft im Gastgewerbe

74 Inhouse-Schulungen

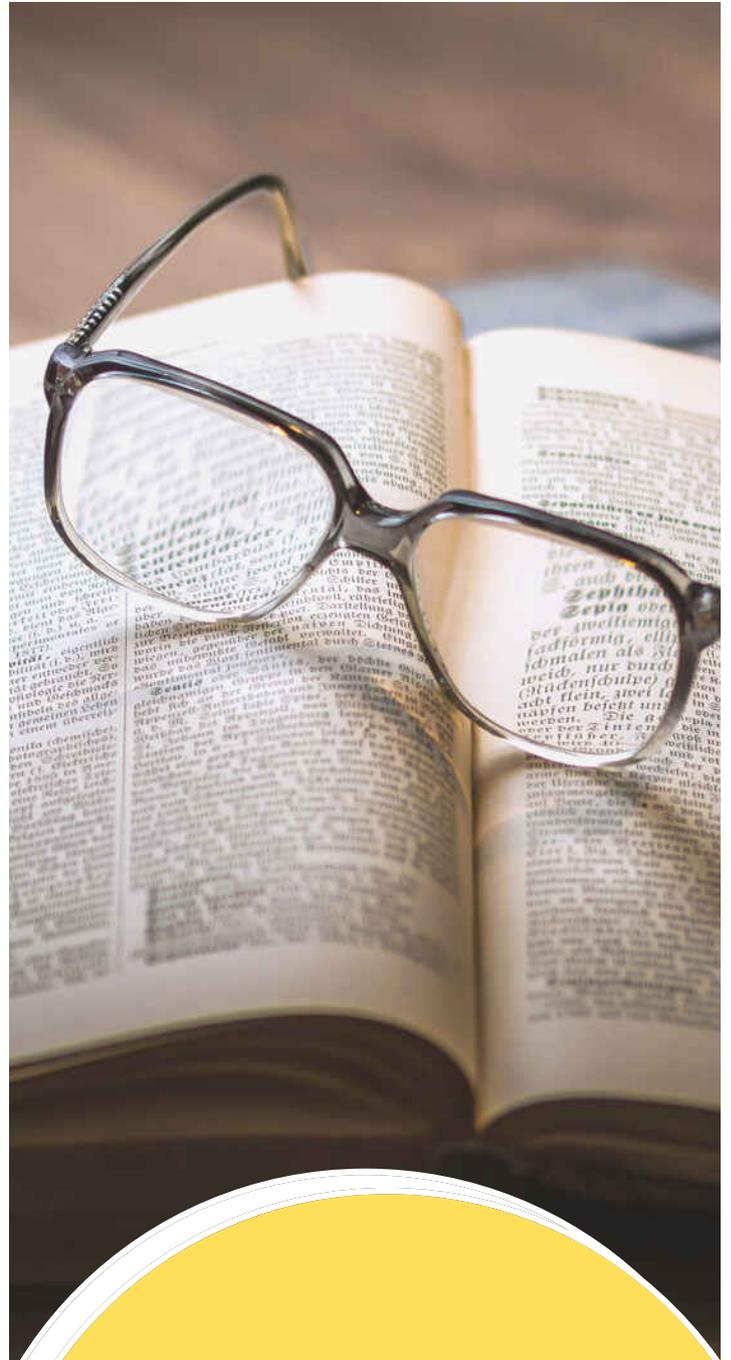
75 Unsere Referenten

76 AGB's für Seminare/Webinare und
Netzwerkkunden

DIE UMA-HOGA AKADEMIE

WISSEN, DAS SIE WEITERBRINGT

- Über 50 Seminare, Webinare und Inhouse-Schulungen von Spezialisten entwickelt, individuell und absolut praxisorientiert. Die Themen reichen von der fachlichen bis zur persönlichen Entwicklung.
- Im Rahmen eines Netzwerkvertrags mit Leistungsbaustein Akademie ist die Teilnahme an den Angeboten kostenlos
- 3 Seminar-Standorte deutschlandweit - Ulm, Koblenz und Berlin
- Alle Seminare, Webinare und Workshops können noch individueller, auf Ihren Betrieb und Sie persönlich maßgeschneidert, als Inhouse-Schulung gebucht werden
- Jährliches Update aller Inhalte auf den neuesten Wissens- und Praxisstand in der Hotellerie, Gastronomie und Tourismus
- Die Referenten sind Fachexperten aus der Hotellerie und Gastronomie mit jahrzehntelanger Erfahrung als Trainer und Coaches
- Sofort umsetzbares Praxiswissen, unterstützt durch Handouts, Check- und Arbeitslisten, sowie effektive Tools



**WIR LIEFERN IHNEN
DAS WISSENSPAKET FÜR
IHRE ZUKUNFT!**

SEMINARKALENDER 2022

EINE KURZE & KNACKIGE PLANUNGSÜBERSICHT

Seminarthema	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Seite
Positionierung													
Die Kompetenz der Zukunft: Ihre Positionierung	27. U					23. K				05. B			8
Meine eigene Marke entwickeln			01. K	26. B					05. U				9
Mit WOW-Effekten Gäste berühren			15. K			01. B				05. U			10
Online-Marketing													
Ihre Website muss zuerst der Suchmaschine schmecken!			02. K					23. B	13. U				13
Conversion-Optimierung: Direkt-Buchungen steigern!				12. U					20. B	19. K			14
Google Analytics für Einsteiger						30. K		30. B			23. U		15
Vertrieb & Verkauf													
Emotionalität: Der Erfolgsschlüssel im Verkauf	18. B	07. U					06. K						24
Das ist der Preis. Ich sage Ihnen warum!			01. U						06. K				25
			22. B										
Jede Reklamation - eine Chance!						07. K			12. U		17. B		26
Preis- & Finanzpolitik													
Korrekte Preiskalkulation: Speisen, Getränke & Bankett		16. U				22. B			28. K				30
Mitarbeitermanagement													
Lass uns reden! - Den eigenen Kommunikationsstil gestalten			23. B	12. K						18. U			37
Top-Training: Instrumente & Techniken für Führungskräfte				21. B	10. U					20. K			38
Konflikte: Handeln, bevor die Bombe platzt!			24. B			29. K					15. U		39
Teamentwicklung: Einer für alle, alle für einen!		09. K				30. B				17. U			40
Modernes Business-Knigge: Benimmregeln im Beruf			28. U			08. B				05. K			41
Fit für den Gast: Soziale Kompetenz erlernen									13. K				42
									14. B				
									15. U				

Seminarthema	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Seite
Persönlichkeitsbildung													
Vom Selbstmanagement zum wirksamen Zeitmanagement		21. U			19. B				21. K				49
Bye, Bye Stress! - Ich kann damit umgehen		25. B		08. K					19. U				50
Bremsen lösen und erfolgreich durchstarten			22. B		13. K					10. U			51
Die mentale Erfolgskraft entfesseln				10. U	22. B				22. K				52
Praxis-Workshops													
Restaurant: Vom Mise en Place zum Verkauf		02. B				15. U					28. K		54
Housekeeping: Die Perlen des Hauses						28. K					16. U	18. B	55
Richtiges, strategisches Verhandeln & Geld sparen!						21. B			27. K				56
Speisekartenmarketing und Kreativität in der Küche		20. B	01. K							04. U			57
Die perfekte Küchenorganisation - so läuft's!		19. B	02. K			04. U							58

Legende Seminarorte:
 U = Ulm
 K = Koblenz
 B = Berlin

WEBINARKALENDER 2022

EINE KURZE & KNACKIGE PLANUNGSÜBERSICHT

Webinarthema	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Seite
Positionierung													
Positionierung: Der Schlüssel zum Erfolg - Teil I	17.												8
Positionierung: Der Schlüssel zum Erfolg - Teil II	31.												8
Positionierung: Der Schlüssel zum Erfolg - Teil III		14.											8
Online-Marketing													
Suchmaschinenoptimierung (SEO)		11.						29.					13
Conversion-Optimierung: Effiziente Buchungssteigerung!				20.					19.				14
Google Analytics Grundlagen			25.						30.				15
Online-Texten: Knackig, emotional und seo-konform!			18.						22.				16
Google Ads: Strukturierte Online-Werbung				06.						21.			17
Facebook-Ads: Erfolgreiche Werbeanzeigen			07.							26.			18
Starter-Kit für Ihr Instagramprofil			24.							13.			19
Instagram 2.0 - Funktionen & Handling					12.						24.		20
1x1 des Newsletter-Marketings				11.		25.							21
Verjüngungskur für Ihre verkaufstarke Website					18.						18.		22
Vertrieb & Verkauf													
Jede Reklamation - eine Chance!			02.						20.				26
Professionelle Gästebindung von Anfang an! - Teil I		01.						31.					27
Professionelle Gästebindung von Anfang an! - Teil II		08.							05.				27
Preis- & Finanzpolitik													
Korrekte Preiskalkulation für Speisen	25.				30.								30
Korrekte Preiskalkulation für Bankett	26.				31.								30
Zimmerpreiskalkulation leicht gemacht				07.					26.				31
101 Ideen zum Kostensparen - Teil I		08.				13.							32
101 Ideen zum Kostensparen - Teil II		09.				14.							32
Volles Haus zu jeder Zeit - Yield- & Revenuemanagement				14.						11.			33
BWA & SUSA verstehen, Schieflagen erkennen - Teil I	25.				30.								34
BWA & SUSA verstehen, Schieflagen erkennen - Teil II	26.				31.								34

Webinarthema	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Seite
Mitarbeitermanagement													
Mitarbeiter verlassen Ihre Chefs, nicht das Unternehmen! - Teil I			21.			27.							43
Mitarbeiter verlassen Ihre Chefs, nicht das Unternehmen! - Teil II			21.			27.							43
Bewerbungsgespräch: Das 2x5 für Unternehmer		21.					11.						44
Onboarding: Kümmern Sie sich um die Neuen!				25.						31.			45
Fachkräftemangel: Um gutes Personal kämpfen!				25.						31.			46
Praxis-Workshops													
Verhandlungsstrategien mit Banken			08.							12.			56
Speisekartenmarketing			17.							11.			57
Die perfekte Küchenorganisation - so läuft's!		10.									14.		58
Das 1x1 des Verkaufs für Azubis					04.						07.		59
Gastorientierter Service an der Rezeption - Teil I						13.				12.			60
Gastorientierter Service an der Rezeption - Teil II						20.				19.			60
Verkaufstipps für den Restaurantservice			18.								04.		61
Rechtsgrundlagen schnell und sicher umgesetzt!				05.							14.		62
Datenschutz-Crash Kurs - alles halb so wild!		21.					11.						63
Datenschutz-Update - DSGVO aktuell!							25.					05.	64
Zukunft des Gastgewerbes													
Was Gäste heute wollen! - Teil I Die neuen Gästebedürfnisse		02.							19.				68
Was Gäste heute wollen! - Teil II Trends & Entwicklungen			07.							04.			69
MICE-Trends - Die Tagungen der Zukunft					20.				23.				70
Megatrend: Nachhaltigkeit - Stimmt die CO2-Bilanz?	28.			04.									71
Digitalisierung im Restaurant - für spitzen Gästerlebnisse			10.								15.		72
Selbstbedienungskonzepte - eine zukunftsfähige Lösung?					19.				22.				73

POSITIONIERUNG

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 07

DAS ERFOLGREICHSTE MARKETING DER WELT

**BIN ICH ALS
HOTELMARKE
UND ARBEIT-
GEBER AUF
DEM MARKT
BEKANNT?**

**WAS WOLLEN
MEINE GÄSTE
NACH
CORONA?**

ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 08 Die Kompetenz der Zukunft - Ihre Positionierung
- 09 Meine eigene Marke entwickeln
- 10 Mit WOW-Effekten Gäste berühren
- 11 Wie Sie aus Trends Ihre Nische bauen

**HABE
ICH EIN
USP?**

DIE KOMPETENZ DER ZUKUNFT - IHRE POSITIONIERUNG

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 08



Referentin
Brunhilde Fischer

WER und WAS steht hinter Ihrem Unternehmen? Für Ihre Glaubwürdigkeit und das Vertrauen in Ihr Unternehmen sind das DIE Schlüsselfaktoren. Machen Sie Ihre Positionierung zum Erfolgsfaktor der Zukunft – grundlegend, nachhaltig und langanhaltend! Auf ihr baut alles auf, vom Online- bis zum Mitarbeiter-Marketing!



INPUT

- Was bedeutet eigentlich Positionierung?
- Klare Vision und entsprechende Ziele als Basis für die Unternehmensleistungen
- Die 7 Aufgaben eines Unternehmers
- Die Gäste von heute und ihre Bedürfnisse
- Ziele definieren und erreichen
- Entwicklung von (Spezialisierungs-)Strategien

NUTZEN

Ihnen wird bewusst, dass nur eine klare Positionierung Sie und Ihrem Unternehmen auf lange Sicht Erfolg bringt. Sie erkennen, welche Aufgaben tatsächlich zu Ihrem Berufsbild „Unternehmer“ gehören und erlangen Erkenntnisse zu Ihrem persönlichen Selbst- und Zeitmanagement inkl. Tipps für das Entzetteln Ihres Arbeitsbereichs. Sie finden eine Strategie, die auf die Bedürfnisse Ihrer Gäste ausgerichtet ist und entwickeln Ihre Zukunft!

FREUEN SIE SICH AUF

Interaktiver und kompetenter Wissensinput, viele Praxistipps, Gesprächsrunden und Diskussionen, einen Motivations-Schub zum Start in Ihre Zukunft!

ZIELGRUPPE

Unternehmer und solche, die es werden wollen

FACTS

TERMINE & ORTE

27.01.2022 ULM

23.06.2022 KOBLENZ

05.10.2022 BERLIN

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

TIPP

Gibt es auch als **dreiteiliges Webinar** **"Positionierung -der Schlüssel zum Erfolg"**.

Termine:

Teil I - 17.01.2022, 10.00 Uhr

Teil II - 31.01.2022, 10.00 Uhr

Teil III - 14.02.2022, 10.00 Uhr



Dauer: 1,5 Stunden

Kosten: je Webinar 49,-€ zzgl. MwSt

Die Webinare sind auch als Paket (Teil I, II & III) für 129,-€ zzgl. MwSt buchbar.



MIT WOW-EFFEKTEN GÄSTE BERÜHREN!



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

Gäste emotional zu begeistern ist kein Hexenwerk! Mit kreativen Ideen und hervorragender Dienstleistungsqualität zaubern Sie eine Kundenorientierung, die in den Köpfen hängenbleibt. Magic Moments, also die kleinen unerwarteten und außergewöhnlichen Dinge, veranlassen Ihre Gäste zum Lächeln und Wiederkommen.



INPUT

- Was sind die Grundelemente einer magischen Dienstleistungsqualität?
- Entwicklung eines passenden und kreativen Marketings – von der Buchung bis nach der Abreise
- Aufbau Ihrer eigenen Dienstleistungsqualität und Entwicklung von „Magic Moments“
- Jahresplanung für die WOW-Effekte
- Welche Rolle Ihre Mitarbeiter hierbei spielen

NUTZEN

Nach dem Seminar wissen Sie, wann und wo Sie in der gesamten Customer Journey emotionale Überraschungseffekte erzeugen können. Sie erkennen, welche wichtige Rolle dabei Ihre MitarbeiterInnen als „Zauberer“ spielen und wie Sie diese Dienstleistungsqualität in Ihre Positionierung einbinden, sie daran anpassen und weiter optimieren.

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, Inspirationen und zahlreiche Tipps, Gesprächsrunden und Diskussionen, Praxisbeispiele zur Motivation und Umsetzung. Simalabim!

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Marketingmitarbeiter, Qualitätsbeauftragte im Betrieb

FACTS

TERMINE & ORTE

15.03.2022 KOBLENZ

01.06.2022 BERLIN

05.10.2022 ULM

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS





Referentin
Brunhilde Fischer

Unterschätzen Sie die „Nische“ nicht. Sie klingt klein, ist jedoch gewaltig in der Wirkung. Denn sie hebt Ihr Unternehmen von der Konkurrenz ab und führt Sie zum Erfolg. Sie ist das Besondere, das Individuelle, das viele Gäste suchen. Die Nische muss zu Ihnen und Ihrem Haus passen. Wenn Sie hier gut und tief positioniert sind, haben Sie die Nase vorn und erzeugen unverwechselbare Erlebnisse!



INPUT

- Was ist eine Nische und wie kann ich sie entwickeln?
- Zukunftsperspektive einer Nische
- Zielgruppen kennen ist gut – gesellschaftliche Milieus und deren Bedürfnisse kennen ist besser!
- Megatrends in der Gesellschaft – wie kann ich sie erfüllen? Muss ich sie erfüllen?
- Emotionen – der Stoff, aus dem die Gäste-Träume sind
- Passen die Trends auch zu meinem Unternehmen?
- Vermarktung einer Nische – besonders online

NUTZEN

Nach der Inhouse Schulung wissen Sie, was eine Nische ist und wie Sie sie in Ihre Positionierung einbinden. Lernen Sie, wie Sie eine Nischenstrategie entwickeln und vermarkten, um so die Sehnsüchte Ihrer Gäste zu stillen! Sie erfahren, wie Sie Ihr Haus noch einzigartiger machen. Für mehr Gäste und für mehr Erfolg!

FREUEN SIE SICH AUF

Praxisnahes Wissen, interaktive Moderation, viele Tipps und Inspirationen, Gesprächsrunden und Diskussionen, Kreativitätstechniken zum Finden Ihrer Nische

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Manager, Direktoren, leitende Mitarbeiter, Marketingmitarbeiter



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 980,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.200,-€ ZZGL. MWST

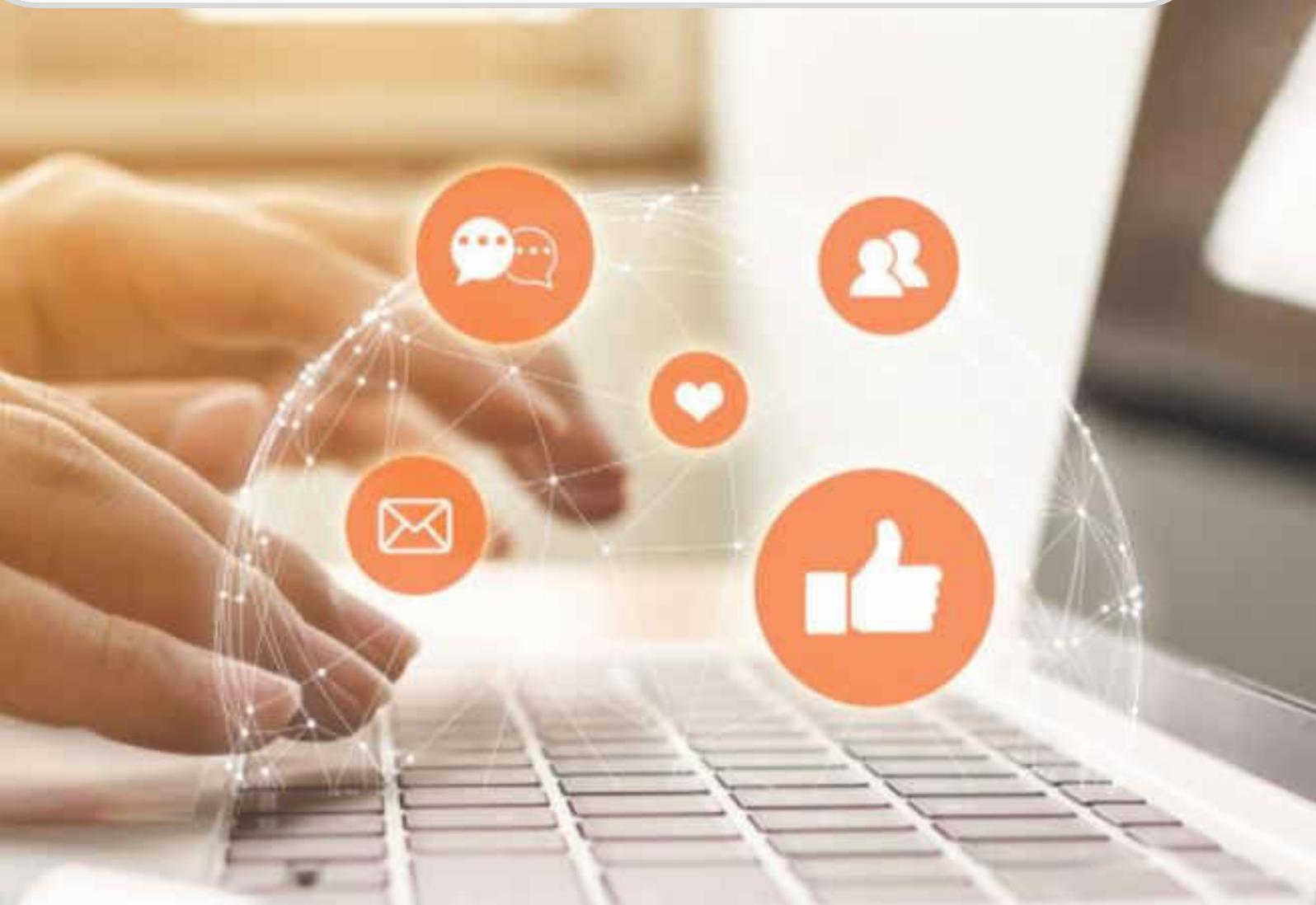
ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 13 Ihre Website muss zuerst der Suchmaschine schmecken!
- 14 Conversion-Optimierung: Direkt-Buchungen steigern!
- 15 Google Analytics für Einsteiger
- 16 Online Texten: Knackig, emotional & SEO-konform!
- 17 Google Ads: Strukturierte Online-Werbung
- 18 Facebook-Ads für erfolgreiche Werbeanzeigen
- 19 Starter-Kit für Ihr Instagram-Profil
- 20 Instagram 2.0 - Funktionen & Handling
- 21 Das 1x1 des Newsletter-Marketings
- 22 Verjüngungskur für Ihre verkaufsstarke Website



IHRE WEBSITE MUSS ZUERST DER SUCHMASCHINE SCHMECKEN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 13



Referentin
Brunhilde Fischer

Aufbau einer erfolgreichen, ertrags- und buchungsbringenden Website, die sowohl optisch als auch inhaltlich der Suchmaschine schmeckt - so spielen Sie mit Ihrer Website in den Top-10-Suchergebnissen von Google mit!



INPUT

- Positionierung und Zielgruppenfestlegung | Persona-Modell (Für wen ist die Webseite?)
- Zieldefinition der Suchmaschinenoptimierung (SEO)
- Strategien & Taktiken für die richtigen Suchbegriffe (Keywords)
- Website-Texte und Inhalte auf SEO-Qualität prüfen
- Verwendung strategischer Verlinkungen
- Steuerung des Suchmaschinen-Crawlers (durchsucht & analysiert Websites)
- Kennenlernen weiterer SEO-Optimierungs-Tools

NUTZEN

Erfahren Sie, wie Sie das Facelift für Ihre neue Website gestalten und werden Sie Profi bei der Klick-Optimierung. Beeinflussen Sie potenzielle Gäste bereits bei den Google-Suchergebnissen, indem Sie die Faktoren und Elemente, die das Ranking Ihrer Webseite steuern, kennenlernen. Zudem verstehen Sie danach den Aufbau einer SEO-optimierten Inhalts- und Seitenarchitektur.

FREUEN SIE SICH AUF

Gruppendiskussionen- und Aufgaben, zusätzliches Handout, Wissenstransfer und Unterhaltung auf Augenhöhe

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb

TIPP

Gibt es auch als gekürztes & kompaktes **Webinar "Suchmaschinenoptimierung (SEO)"**.

Termine:
11.02.2022, 09.30 Uhr
29.08.2022, 09.30 Uhr

Dauer: 1,5 Stunden
Kosten: 49,-€ zzgl. MwSt



FACTS

TERMINE & ORTE

02.03.2022 KOBLENZ

23.08.2022 BERLIN

13.09.2022 ULM

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



CONVERSION-OPTIMIERUNG: DIREKT-BUCHUNGEN STEIGERN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 14



Referentin
Brunhilde Fischer

Wie Sie mit einer wirkungsvollen Buchungsoptimierung Ihren Umsatz über die Website steigern und den Buchungsinteressenten bzw. Besucher Ihrer Website zu einem Kunden Ihres Hotels machen!



INPUT

- Psychologie: Wie kommt es zu einer Conversion (Buchung/Kaufentscheidung)?
- Landingpage-Optimierung: Conversion Rate Optimization (CRO) steigern
- Nutzerfreundlichkeit und Kaufprozesse: Abbruchraten minimieren
- Wo gehen Websitebesucher verloren und warum?
- Methoden zur Conversion Rate Optimization (CRO)
- Überwachung und Erfolgsmessung Ihrer Leistungszahlen (KPI's)
- Einsatz von Buchungsauslösern wie Bildern oder Designelementen
- Online-Tisch-Reservierungen

NUTZEN

Sie lernen Ihre Conversion-Rate (Buchungsrate) zu verstehen und wie sie anhand der Optimierung dieser Kennzahl mehr Kunden und Umsatz generieren können. Außerdem erfahren Sie, wie Ihr Online-Angebot richtig auf die Zielgruppe ausgerichtet wird, wie Sie erfolgreich eine Webseite und die „erste Seite“ (Landingpage) aufbauen und beides am Nutzerverhalten kontinuierlich ausrichten.

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, Gruppendiskussionen, zusätzliches Handout, Tipps und Best-Practice-Beispiele, Feedback

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb

FACTS

TERMINE & ORTE

12.04.2022 ULM
20.09.2022 BERLIN
19.10.2022 KOBLENZ

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS

TIPP

Gibt es auch als gekürztes & kompaktes **Webinar "Conversion-Optimierung: Effiziente Buchungssteigerung"**.

Termine:

20.04.2022, 09.30 Uhr
19.09.2022, 09.30 Uhr

Dauer: 1,5 Stunden

Kosten: 49,-€ zzgl. MwSt





Referentin
Brunhilde Fischer

Wer seine Website und Klickraten analysiert, tut dies heutzutage mit modernen Tools wie Google Analytics. Wie Sie die gesammelten Daten auswerten, verstehen und effektiv für Ihr Hotel nutzen, lernen Sie in diesem Seminar - einfach, schnell & sofort umsetzbar!



INPUT

- Google Analytics im Überblick und Änderungen durch Analytics 4
- Begriffe und Technik
- Kennzahlen: Absprungraten, Sitzungen, Sitzungsdauer
- Datenschutz: Google Analytics datenschutzkonform integrieren
- Berichte mit Mehrwert: Akquisition, Verhalten und Conversions
- Definition eigener KPIs (Key Performance Indicators) und Zielableitung
- Weitere Analyse-Möglichkeiten + Kombination mit den eigenen Daten für strategische Entscheidungen
- Erstellung von Dashboards

NUTZEN

Das Ziel des Seminars ist es, Ihnen zukünftig zu ermöglichen, selbstständig gezielte Analysen durchzuführen und entsprechende Maßnahmen sowie Schlussfolgerungen abzuleiten, um Ihre Website bestmöglich zu optimieren. Das Seminar macht Sie zum Kenner Ihrer Websites-Besucher!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, Gruppendiskussionen und Erfahrungsaustausch, zusätzliches Handout und viele Praxisbeispiele, Feedback

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb

FACTS

TERMINE & ORTE

30.06.2022 KOBLENZ

30.08.2022 BERLIN

23.11.2022 ULM

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST.

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

TIPP

Gibt es auch als gekürztes & kompaktes **Webinar "Google Analytics Grundlagen"**.

Termine:

25.03.2022, 09.30 Uhr

30.09.2022, 09.30 Uhr

Dauer: 1,5 Stunden

Kosten: 49,-€ zzgl. MwSt



ONLINE-TEXTEN: KNACKIG, EMOTIONAL UND SEO-KONFORM!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 16



Referentin
Brunhilde Fischer

Die „Online-Sprache“ unterscheidet sich wesentlich von der üblichen Kommunikation per Post oder im direkten Gegenüber. Die Texte müssen nicht nur den Leser schon auf den ersten Blick ansprechen und neugierig machen, sondern auch im Wording (Keywords), in der Formulierung und der Länge in Bezug auf die Suchmaschinen (z. B. Google) optimiert sein.



INPUT

- Online-Text-Konzept: Beitragsarten und die richtige Umsetzung
- Web-Inhalte als Marketing-Bestandteil
- Textinhalt: Anforderungen aus Sicht von Google und der Nutzer
- Text-Aufbau: Headline, Vorspann, Title-Tag & Description und Co., SEO (Suchmaschinenoptimierung)
- Text-Coaching: Praxisbeispiele und Beispiel-Projekte der Teilnehmer
- Digitale Verführung: Konsequente und nachhaltige Ausrichtung der Angebote

NUTZEN

Schaffen Sie eine gepflegte Website - Text - SEO-Optimierung UND emotionale Formulierung für den User, indem Sie sich mit dem Verhalten Ihrer Online-Besucher beschäftigen und herausfinden, wie und wonach diese suchen. Lernen Sie, wie sie durch passende und gute Inhalte die Aufmerksamkeit der Nutzer für sich gewinnen und steigern Sie Ihren Online-Umsatz.

FREUEN SIE SICH AUF

Kreative Einzelaufgaben, Übungen & Praxistipps, zusätzliches Handout und fundierter Wissensinput, der Sie weiterbringt!

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb/Kommunikation

FACTS

TERMINE

18.03.2022, 09.30 UHR

22.09.2022, 09.30 UHR

DAUER

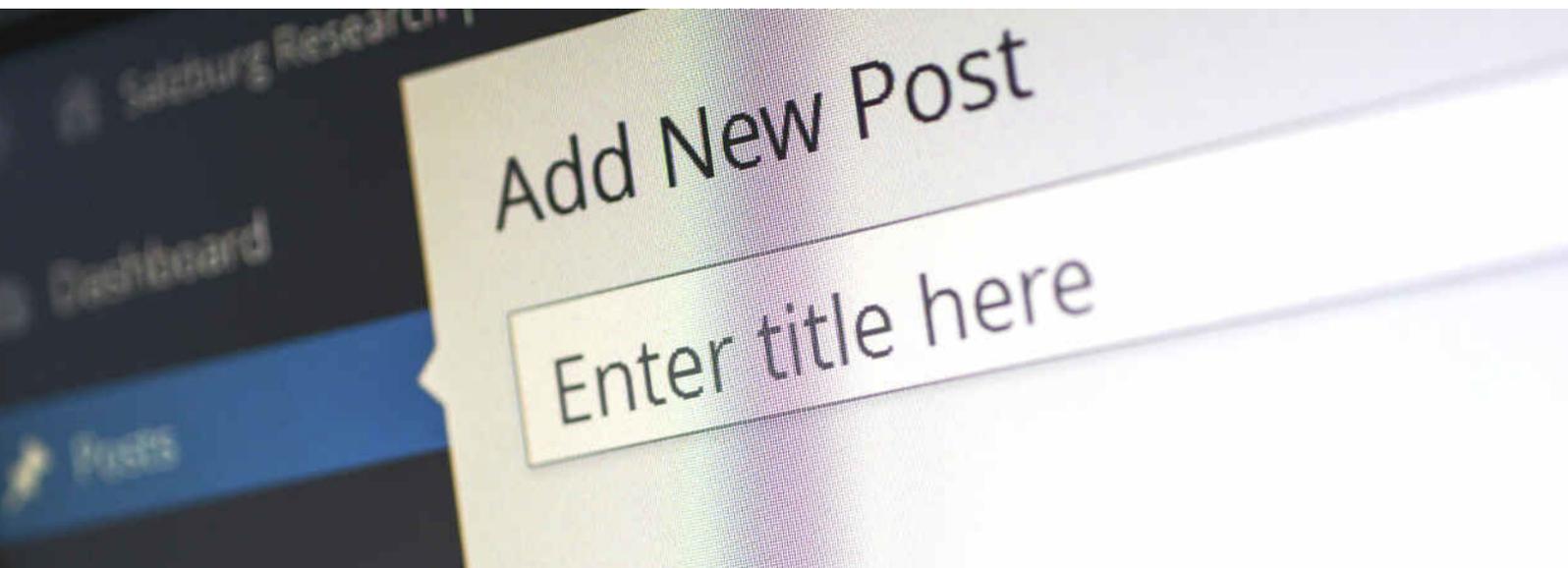
1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS





Referentin
Brunhilde Fischer

Google-Ads-Werbekampagnen sollten immer strukturiert aufgebaut sein, um langfristig erfolgreich damit zu arbeiten! Eine Einführung in die verschiedenen Ebenen einer Kampagne ist hier definitiv zielführend - so gelingt Ihnen einzigartige & gewinnbringende Online-Werbung!



INPUT

- Die verschiedenen Konto-Ebenen
- Namenskonventionen - Kampagnen sinnvoll benennen
- Die wichtigsten Kennzahlen
- Keywords - Tipps/Tools für die Recherche
- Die Anzeigentexte und Planung mit einem Excel-Tool
- Nutzen des Zusammenhangs von Google Analytics und Google Ads für Ihre Website

NUTZEN

Sie bekommen die Basics im Bereich Google-Ads gezeigt, d. h. wie Sie Werbeanzeigen- und Kampagnen über Ihr Google-Ads-Konto selbst einstellen können, wie Sie diese sinnvoll strukturieren und was es dabei generell zu beachten gilt, damit Sie eines der wichtigsten Marketing-Instrumente erfolgreich und zielgenau anwenden können.

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, Schritt-für-Schritt-Anleitung, Praxisbeispiele und Inspirationen, zusätzliches Handout und Tools

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor),
Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb/Marketing

FACTS

TERMINE

06.04.2022, 09.30 UHR
21.10.2022, 09.30 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS



FACEBOOK-ADS FÜR ERFOLGREICHE WERBEANZEIGEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 18



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

Die richtige Zielsetzung, ein passendes Targeting und ein angemessener Einsatz Ihres Budgets sind die Grundvoraussetzungen für erfolgreiche Werbeanzeigen auf Facebook!



INPUT

- Grundlagen zur Facebook-Werbung
- Zielsetzungen von Werbeanzeigen auf Facebook
- Werbeanzeigen auf Facebook schalten
- Welche Werbeformate gibt es auf Facebook?
- Wie erstelle ich eine Anzeige mit dem Werbemanager?
- Einbindung von Facebook Targeting / Zielgruppenbestimmung
- Auslesen von Insights und Statistiken
- Kosten bei Facebook-Anzeigen
- Tipps zur weiteren Gestaltung von Facebook-Anzeigen

NUTZEN

In dem Webinar zeigt Ihnen unser Referent anhand einer Schritt-für-Schritt Anleitung, wie Sie für Ihr Hotel oder Restaurant eine erfolgreiche Werbeanzeige bei Facebook erarbeiten und schalten können. Ebenso erlernen Sie, wie Sie anhand von Insights & Statistiken zukünftige Trends zu Ihren Facebook-Ads ablesen und diese selbstständig entsprechend optimieren können.

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, zusätzliches Handout, viele Praxistipps & Tricks, Erfahrungsaustausch und Feedback

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor),
Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb/Marketing

FACTS

TERMINE

07.03.2022, 10.00 UHR

26.10.2022, 10.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



STARTER-KIT FÜR IHR INSTAGRAMPROFIL



Referentin
Laura Teichmann

Es ist DAS Social-Media-Netzwerk der Stunde und jeder kennt oder benutzt es - die Rede ist von Instagram! Mittlerweile unabdingbar als Marketinginstrument und perfekt für eine einzigartige Inszenierung Ihres Hauses! Legen Sie den Grundstein und steigen Sie ein in die Welt des Social-Media-Marketings mit der Erstellung Ihres eigenen Instagramprofils!



INPUT

- Einführung in die Instagram-Struktur
- Anlegen eines Instagram-Profiles + Account-Arten
- Grund-Funktionalitäten und Content-Formate im Überblick
- Die Instagram-Story & Ihre Funktionen
- Storytelling: kommunizieren Sie emotional mit Ihren Gästen
- Hashtags, Markierungen & Captions sinnvoll einsetzen
- Die Instagram-Strategie

NUTZEN

Lernen Sie, wie Sie einfach und unkompliziert Ihre Dienstleistungen/Produkte visuell auf Instagram präsentieren und gekonnt in Szene setzen, um die Nutzer zu neuen Gästen zu machen. Danach kennen Sie die Basics von Instagram und wissen, wie Sie erfolgreich Aufmerksamkeit über emotionale Bilder schaffen (Storytelling) und das Beste aus Instagram herausholen!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, kreative Einzelaufgaben, zusätzliches Handout mit Leitfäden und Vorgehensweisen, viele Tipps & Tricks aus der Praxis, Feedback

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb/Marketing

FACTS

TERMINE

24.03.2022, 10.00 UHR

13.10.2022, 10.00 UHR

DAUER

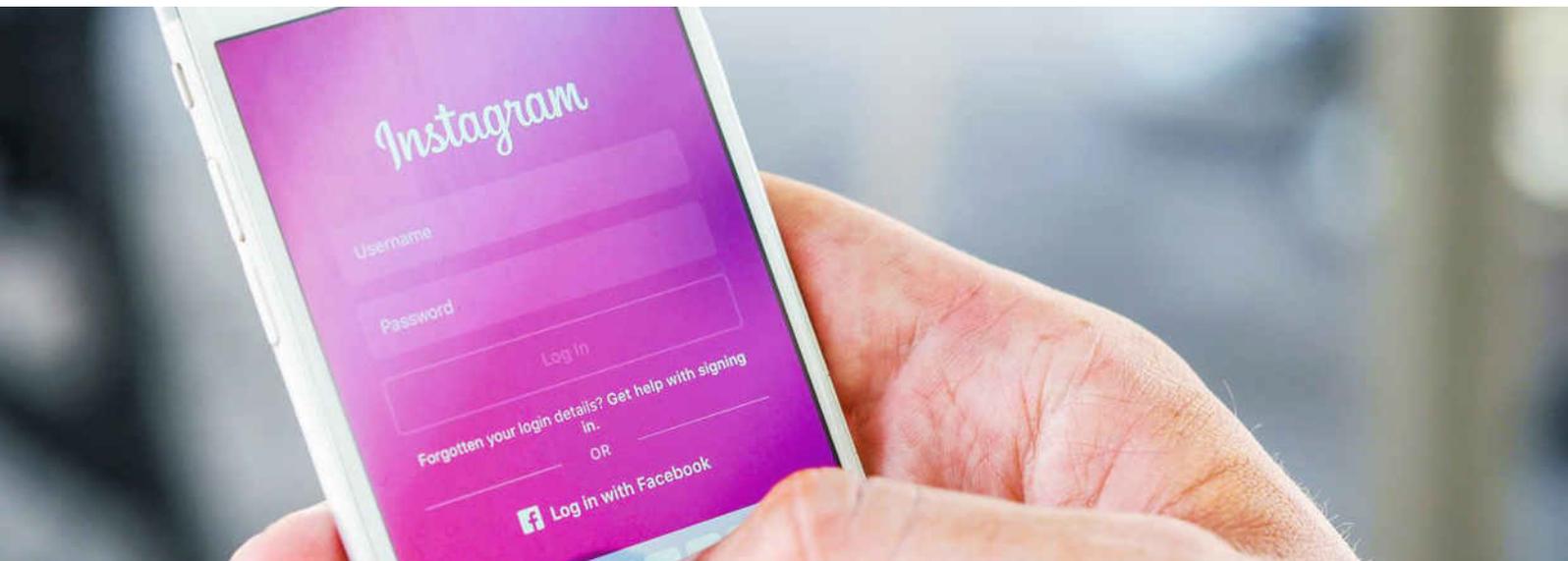
1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



INSTAGRAM 2.0 - FUNKTIONEN & HANDLING

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 20



Referentin
Laura Teichmann

Instagramprofil vorhanden - check! Beiträge und Stories regelmäßig posten - check!
Reels, IG-TV und Promotions nutzen - ähm, wie bitte?
Lernen Sie in diesem Fortgeschrittenen-Webinar die Funktionen & das Handling weiterer interessanter Content- und Werbeformate von Instagram kennen und hoffentlich auch lieben!



INPUT

- Fokus liegt auf den Content-Formaten Reels, Stories und IG-TV
- Instagram-Stories aufpeppen, Highlights anlegen, das Teilen auf Facebook
- Storytelling: Emotionale Kommunikation mit den Gästen
- Wie Sie Ihren Erfolg messen und auswerten können (Stichwort: Insights)
- Follower oder Kunden gewinnen über Instagram Promotions (Werbeanzeigen)
- Aktuelle Trends, Entwicklungen und einfache Tipps & Hacks

NUTZEN

Beherrschen Sie neue Content- und Werbeformate und nutzen Sie diese gezielt für eine Erweiterung Ihrer Werbemaßnahmen und Zielgruppengewinnung. Ebenso verstehen Sie die Datengewinnung Ihres Instagram-Profiles auszuwerten und zu lesen und können Ihre Social-Media-Kampagnen an den aktuellen Trends als einer der Ersten ausrichten - Ihr Vorsprung durch Wissen & Können!

FREUEN SIE SICH AUF

interaktiver Erfahrungsaustausch, kreative Einzelaufgaben, Wissensinput, zusätzliches Handout, viele Tipps & Tricks aus der Praxis

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb/Marketing

FACTS

TERMINE

12.05.2022, 10.00 UHR
24.11.2022, 10.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS



DAS 1X1 DES NEWSLETTER-MARKETINGS



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

E-Mail & Newsletter-Marketing gehören zu den erfolgreichsten Werbeformen des Online-Marketings – Nutzen Sie dieses gewinnbringende Tool künftig noch intensiver in Ihrem Unternehmen!



INPUT

- Was ist E-Mail-Marketing?
- Welche Vorteile bietet E-Mail-Marketing für Hotels und Gastronomie?
- Welche Arten von E-Mails gibt es?
- E-Mail-Marketing-Ziele definieren und erreichen
 - Ziel 1: Traffic generieren
 - Ziel 2: Kundenbeziehung stärken
 - Ziel 3: Expertenstatus aufbauen
- E-Mail-Marketing-Kampagnen: Best Practice
- E-Mail-Marketing und DSGVO
- Wie erfolgreich sind Ihre E-Mail-Kampagnen?
- E-Mail-Marketing-Tools

NUTZEN

Das Webinar vermittelt Ihnen, worauf es bei der Erstellung und Publikation von Newslettern ankommt! Ziel ist es, das Wesentliche und Erfolgsbringende über E-Mail & Newsletter-Marketing zu lernen, um es dann in Ihrem Unternehmen erfolgreich umsetzen zu können. Sie erweitern Ihr Fachwissen, das Sie sicher und schnell zu positiven Ergebnissen bringen wird.

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, Tools, zusätzliches Handout, Praxistipps und interaktiver Erfahrungsaustausch

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb/Kommunikation/Marketing

FACTS

TERMINE

11.04.2022, 10.00 UHR
25.07.2022, 10.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS



VERJÜNGUNGSKUR FÜR IHRE VERKAUFSSTARKE WEBSITE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 22



Referentin
Brunhilde Fischer

Ein Relaunch (Erneuerung) der Website beinhaltet neben Design, Struktur und Inhalt mehr als Sie denken. Er trägt merkbar dazu bei, wie hoch Ihr Umsatz über Direktbuchungen auf der Website ausfällt - Vorbereitung und präzise Planung sind hier die wahren Schlüssel zum Erfolg!



INPUT

- Warum soll Ihre Webseite immer wieder eine Verjüngungskur durchlaufen?
- Strategische Vorbereitung + Planung der Rundumerneuerung
- Analyse des Status quo
- Definition des Ziels und der Anforderungen
- Die Umsetzungsschritte und deren Steuerung
- Online-Marketing: Vermeidung von Stolperfallen und Suchmaschinenoptimierung
- Maßnahmen wie Monitoring & Analyse
- Support-Tools zur Funktionskontrolle vor und nach dem Facelift

NUTZEN

Das Ziel des Webinars ist es, die vollständige Vorbereitung und Durchführung einer Webseiten-Erneuerung zu erfassen. Dabei erlernen Sie Schritt für Schritt, wie Sie den kompletten Prozess strukturiert und fehlerfrei durchführen können, um ihn im Anschluss in der Praxis in Ihrem Betrieb erfolgreich anwenden zu können.

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, Checklisten, Leitfäden und Tools, zusätzliches Handout, Feedbackanalyse und Umsetzungstipps

TERMINE

18.05.2022, 09.30 UHR

18.11.2022, 09.30 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

FACTS

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb/Kommunikation



NEUKUNDEN SOWIE KUNDENBINDUNG ERREICHEN



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 24 Emotionalität: Der Erfolgsschlüssel im Verkauf
- 25 Das ist der Preis! Ich sage Ihnen warum.
- 26 Jede Reklamation - eine Chance!
- 27 Professionelle Gästebindung von Anfang an
- 28 Sales Blitz & Trip: Erfolgreiche Kundenbesuche

EMOTIONALITÄT: DER ERFOLGSSCHLÜSSEL IM VERKAUF

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 24



Referent
Didier Morand

Was hat Verkaufen mit Emotionen zu tun? Sehr viel sogar: Menschen kaufen keine Produkte, sie kaufen Gefühle! Als guter Verkäufer können Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihres Gastes erkennen und ein „Haben-Wollen-Gefühl“ in ihm erzeugen!



INPUT

- Die Struktur und Vorbereitung eines Verkaufsgesprächs
- Die emotionale Wirkung der Sprache und des Auftretens
- Wie erkenne ich die Wünsche und Bedürfnisse meiner Gäste?
- Menschentypen und der Umgang mit ihnen, Körpersprache und Interpretation
- Kommunikations- und Fragetechniken
- Definition des Kundennutzens

NUTZEN

Sie wissen im Nachgang, wie Sie künftig die Wünsche Ihres Gastes besser erkennen und sein Kaufinteresse wecken können. Sie lernen, wie Sie ein Verkaufsgespräch aufbauen und durch gezielte Kommunikation zum Abschluss bringen – mit Erfolg auf beiden Seiten!

FREUEN SIE SICH AUF

Interaktives und wissensvermittelndes Miteinander, praxisnahes Coaching, Übungen und Rollenspiele, viele Praxistipps, Erfahrungsaustausch, zusätzliches Handout mit Checklisten zur Umsetzung

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor),
Mitarbeiter im Verkauf/Marketing/Service/Rezeption

FACTS

TERMINE & ORTE

18.01.2022 BERLIN

07.02.2022 ULM

06.07.2022 KOBLENZ

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



DAS IST DER PREIS! ICH SAGE IHNEN WARUM.



Referent
Didier Morand

Preisverhandlungen stehen inzwischen auf der Tagesordnung. Dabei ist es für Sie im Verkauf wichtig, dass Sie Ihrem Gast das Angebot schmackhaft machen, die Preise richtig kommunizieren und auch souverän durchsetzen. Mit einem erfolgreichen Verkaufsabschluss ist jeder zufrieden. Verkaufen Sie mit mehr Freude!



INPUT

- Kennenlernen von attraktiven Preisstrategien
- Phasen eines professionellen Verkaufsgesprächs und der richtige Zeitpunkt des Abschlusses
- Sie sind von Ihrem Preis überzeugt! Keine Billiglösungen mehr!
- Psychologisch den Preis vermitteln und durchsetzen – ohne Scheu und Hemmungen
- Sie erklären den Preis begeistert und resignieren nicht beim „Zu teuer!“
- So verhandeln Sie den Preis gewinnbringend und ohne Kundenverlust

NUTZEN

Nach dem Seminar wissen Sie, wie man ein professionelles Verkaufsgespräch führt und souverän den Preis durchsetzt! Sie werden künftig viel mehr Freude und Erfolg am Verkaufen haben und feststellen, dass auch der Kunde bei Abschluss zufrieden ist. Steigen Sie in die Profi-Liga des Verkaufens ein!

FREUEN SIE SICH AUF

Interaktives Miteinander und Erfahrungsaustausch, praxisnahes Coaching, Übungen und Rollenspiele, viele Tipps, Erfahrungsaustausch, zusätzliches Handout, Feedback

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Mitarbeiter im Verkauf/Marketing/Service/Rezeption

FACTS

TERMINE & ORTE

01.03.2022 ULM

22.03.2022 BERLIN

06.09.2022 KOBLENZ

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



JEDE REKLAMATION - EINE CHANCE!



Referent
Didier Morand

Bei Beschwerden ist es entscheidend, wie man mit ihnen professionell und emotional umgeht und für alle Beteiligten zu einer positiven Wendung bringt. Deshalb: Sehen Sie einer Beschwerde künftig doch mal mit Freude entgegen und nutzen Sie sie als Anlass zur Verbesserung!



INPUT

- Was führt dazu, dass Gäste unzufrieden sind und sich beschweren?
- Gästetypen und ihr Verhalten bei Beschwerden
- Was ist ein Konflikt und welche Konfliktarten gibt es?
- Abbau der Angst vor Reklamationen
- Die 5 verschiedenen Typen einer Konfliktbewältigung
- Der Dino-Modus! Kurze Explosion! Wie geht man damit um?
- Die Körpersprache: das erste Reaktionsinstrument
- Ablauf und Durchführung eines Beschwerdegesprächs
- Wie reagiert man auf Kritik im Internet?

NUTZEN

Sie haben keine Scheu mehr vor Beschwerden. Sie wissen, wie Sie die Reklamation einzuordnen haben und können souverän und entspannt damit umgehen. Ebenso ist Ihnen bekannt, dass Beschwerden auch als positive Wachstums-Chance zu betrachten sind und den besten Nutzen für die Optimierung des Unternehmens bedeuten!

FREUEN SIE SICH AUF

Tiefe und praxisnahe Wissensvermittlung, Praxistipps und Beispiele, Rollenspiele und Übungen, zusätzliches Handout

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Mitarbeiter, die mit Gästebeschwerden zu tun haben

FACTS

TERMINE & ORTE

07.06.2022 KOBLENZ

12.09.2022 ULM

17.11.2022 BERLIN

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

TIPP

Gibt es auch als gekürztes & kompaktes **Webinar** "**In 9 Schritten souverän mit Reklamationen umgehen**".

Termine:

02.03.2022, 10.00 Uhr

20.09.2022, 10.00 Uhr

Dauer: 1,5 Stunden

Kosten: 49,-€ zzgl. MwSt



PROFESSIONELLE GÄSTEBINDUNG VON ANFANG AN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 27



Referent
Didier Morand

Marketing wird immer komplexer und kostet, besonders wenn es darum geht, neue Gäste ins Haus zu holen. Günstiger fahren Sie mit kreativen Ideen, die Ihre Gäste zum Wiederkommen motivieren. So entsteht Stammgästabindung heute!



INPUT

- After-Sales-Marketing als Bestandteil Ihrer Jahresmarketingplanung
- Wo beginnt die Gästabindung und wo hört sie überhaupt auf?
- Basis, Grundlagen und Zweck von After-Sales-Maßnahmen
- Neukundenakquise versus Stammgästabindung! Was rechnet sich mehr?
- Optimieren und erweitern Sie Ihre Stammgäste-Datei
- Kreative Ideen und „Werkzeuge“ für Ihre Kundenbindung – online/offline – klassisch/digital

NUTZEN

Das 2-teilige Webinar vermittelt Ihnen, warum Gästabindungsmaßnahmen wesentlich zum Erfolg Ihres Hotels beitragen. Sie lernen, dass der Wert bei wiederkehrenden Gästen, die zu Stammkunden werden und Sie weiterempfehlen, häufig interessanter ist als kostspielige Werbemaßnahmen für potenzielle, neue Gäste. Es geht bei After-Sales-Maßnahmen um weit mehr als um den Deckungsbeitrag.

FREUEN SIE SICH AUF

Praxisnaher Wissensinput, viele kreative Tipps & Werkzeuge, neue Ideen sammeln dank Erfahrungsaustausch mit Kollegen aus der Branche

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Mitarbeiter im Verkauf, Vertrieb und Marketing

FACTS

TERMINE

TEIL I

01.02.2022

TEIL II

08.02.2022

31.08.2022

05.09.2022

10.00 UHR

10.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

89,-€ (TEIL I & II)* ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



*Dieses Webinar ist nur als Paket (Teil I und Teil II) buchbar

SALES BLITZ & TRIP: ERFOLGREICHE KUNDENBESUCHE!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 28



Referent
Didier Morand

Verkaufen will gelernt sein! Gerade im komplexen Veranstaltungsgeschäft ist ein persönlicher Vor-Ort- Verkaufstermin (Sales Trip) meist effektiver als Online oder am Telefon. Um als Vertriebsmitarbeiter die Bedürfnisse & Wünsche des Kunden besser erkennen und erfüllen zu können machen wir Sie zum perfekten MICE-Botschafter Ihres Unternehmens!



INPUT

- Welcher Verkauf im Veranstaltungsgeschäft ist besser? Persönlich oder telefonisch?
- Die Suche nach dem potenziellen Kunden
- Vorbereitung und Durchführung von Außendienst-Einsätzen und Telefonakquise
- Die 5 Glaubenssätze eines erfolgreichen Verkäufers
- Frage- und Kommunikationstechniken, Macht und Zauber von Stimme und Sprache
- Ihr Argument: der Kundennutzen
- Up-Selling und Mehrverkauf: Wie geht das?

NUTZEN

Nach der Inhouse Schulung wissen Sie, wie Sie Botschafter Ihres Unternehmens für Veranstaltungen werden. Sie lernen in Theorie und Praxis den Verkauf in der Profi-Liga. Nehmen Sie Anleitungen mit, wie Sie Ihr Kundenmanagement pflegen und Kontakte aufbauen.

FREUEN SIE SICH AUF

Interaktives und wissensvermittelndes Miteinander, Gruppendiskussionen und Erfahrungsaustausch, praxisnahes Coaching, Tipps, Trainings und Rollenspiele

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Außendienstmitarbeiter im Verkauf, Mitarbeiter im Service/Rezeption, Abteilungsleiter Bankett/MICE



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 980,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.200,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 30 Korrekte Preiskalkulation: Speisen-, Getränke- & Bankett
- 31 Zimmerpreiskalkulation leicht gemacht
- 32 101 Ideen zum Kostensparen
- 33 Volles Haus zu jeder Zeit! - Yield- & Revenuemanagement
- 34 BWA & SuSa verstehen - Schief lagen erkennen!
- 35 Budget- und Controlling-Tool für Unternehmer

Was bedeutet Zusatzverkauf?

Soll ich die Getränkepreise erhöhen?

Wie funktioniert richtiges Controlling?

Wo kann ich Kosten sparen?

Verkaufe ich meine Zimmer mit Gewinn?

KORREKTE PREISKALKULATION: SPEISEN, GETRÄNKE & BANKETT

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 30



Referent
Nicky-Alexander
Böhmecke

Die smarte F&B-Kalkulation als wesentlicher Bestandteil der Wirtschaftlichkeit Ihres Unternehmens - für mehr Gewinn und eine langfristige positive Entwicklung!



INPUT

- Grundlagen der Speisen- und Getränkekalkulation
- Zusammensetzung des Verkaufspreises
- Beachtung von Preiskriterien
- Verschiedene Kalkulationsmethoden und ihre Vor- und Nachteile
- Küchenkalkulation: Vom Wareneinsatz zum Preis
- Speisekartenanalyse
- Arbeit mit dem Kalkulationstool: Warenwirtschaftsprogramm
- Einführung in das UMA-Tool Speisen- und Getränkekalkulation
- Aufbau einer Bankettkalkulation

NUTZEN

Es wird Ihnen die zeitgemäße Kalkulation Ihrer Speisen, Getränke, Buffets und Menüs anhand vieler Praxisbeispiele nähergebracht. Sie werden darin geschult, das Preisgefüge im Blick zu behalten, ohne stetige Neukalkulation und Mehraufwand. So können Sie zukünftig Ihre F&B-Kalkulation zeitsparend und marktgerecht durchführen und für mehr Profit sorgen!

FREUEN SIE SICH AUF

interaktiver Erfahrungsaustausch, Tools, zusätzliches Handout, viele Praxistipps und Rechenbeispiele, kostenlose Arbeitsmaterialien

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), F&B Manager, Küchenchefs und Köche

FACTS

TERMINE & ORTE

16.02.2022 ULM

22.06.2022 BERLIN

28.09.2022 KOBLENZ

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

TIPP

Gibt es auch als **einzel buchbare Webinare**.

Dauer: 1,5 Stunden

Kosten: je Webinar 49,-€ zzgl. MwSt

Speisenkalkulation

- Erlöse und Kosten in der Gastronomie
- Wichtigkeit der Kalkulation
- Kalkulationsvarianten
- Arbeit mit dem Kalkulationstool

Bankettkalkulation

- Rezepturen / Qualität der Speisen
- Speisendiagnose / Renner- und Penner-Analyse
- Bankettkalkulation mit Excel / Getränkepauschalen

Termine:

25.01.2022, 14.00 Uhr

30.05.2022, 14.00 Uhr

Termine:

26.01.2022, 14.00 Uhr

31.05.2022, 14.00 Uhr





Referent
Didier Morand

Die professionelle, ertragsorientierte Zimmerpreiskalkulation ist die elementare Aufgabe eines jeden Unternehmers – aber jetzt weg vom Bauchgefühl hin zur wahren, kostenbewussten Preisfindung!



INPUT

- Grundlagen einer professionellen Zimmerpreiskalkulation
- Kostensplittung laut betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA)
- Festlegung der Zimmerpreise anhand der Divisions- und Äquivalenz-Kalkulation
- Kalkulation der Preisuntergrenze und kurzfristigen Preisuntergrenze
- Ermittlung der Selbstkosten und des Deckungsbeitrags
- Grundlage einer ergebnisorientierten Preisstrategie

NUTZEN

In dem Webinar vermittelt Ihnen unser Referent, wie Sie die Zimmerpreisfindung mühelos, aber effizient kalkulieren. Sie lernen, was es dabei zu beachten gilt und wie Sie sowohl kostenorientiert als auch nachfrage-, -und konkurrenzorientiert in Ihrer Preiskalkulation vorgehen. So werden Sie zum wahren Zimmerpreiskalkulations-Spezialisten, der seine Preise nicht mehr aus dem Bauch heraus kalkuliert!

FREUEN SIE SICH AUF

kompetenter Wissensinput, zusätzliches Handout, praxisorientierte Tipps und Hinweise, Rechenbeispiele und kostenlose Arbeitsmaterialien

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor),
Empfangsleitung, Mitarbeiter der Rezeption

FACTS

TERMINE

07.04.2022, 10.00 UHR

26.09.2022, 10.00 UHR

DAUER

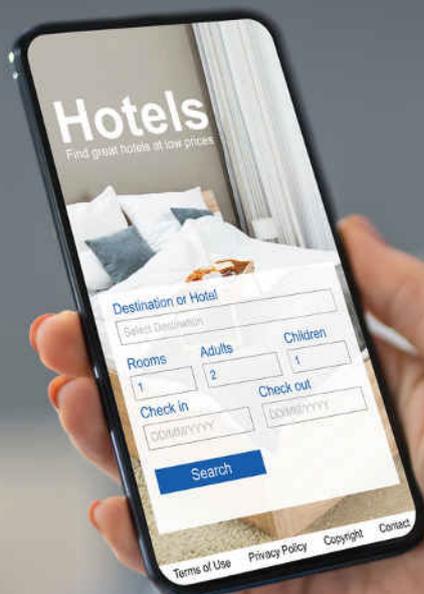
1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS





Referent
Nicky-Alexander
Böhmecke

Vom Wareneinsatz bis zur Personalplanung:
Effiziente Kostenreduzierung, ohne dass es zu
Lasten Ihrer Produkt- und Servicequalität geht.
Dieses Seminar ist bares Geld wert!



INPUT

Analyse und Optimierung Ihrer Kostenstruktur (Gemeinkosten) unter Berücksichtigung der Themen Outsourcing, Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Energie und Personal, in folgenden Bereichen:

- Küche /Warenkosten
- Restaurant / Service / Bar
- Wellness / Outdoor
- Etage / Housekeeping
- Rezeption / Reservierung
- Marketing und Vertrieb

NUTZEN

Das 2-teilige Webinar vermittelt Ihnen, wie Sie Ihren Betrieb mit den Augen eines Controllers sehen, um Maßnahmen zur Verbesserung zu ergreifen und Anregungen für die praktische Umsetzung mit aufzunehmen. So können Sie im Nachgang sofort und effektiv die Kostenstruktur in Ihrem Betrieb optimieren und Ihr Betriebsergebnis steigern.

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, zusätzliches Handout, wertvolle Tipps & Tricks aus der Praxis, Erfahrungsaustausch unter Kollegen

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Controller

FACTS

TERMINE

TEIL I	TEIL II
08.02.2022	09.02.2022
13.06.2022	14.06.2022
12.00 UHR	12.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ JE WEBINAR ZZGL. MWST*
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS



*Dieses Webinar ist auch als Paket (Teil I und Teil II) für 89,-€ zzgl. MwSt buchbar

VOLLES HAUS ZU JEDER ZEIT! - YIELD-& REVENUEMANAGEMENT

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 33



Referent
Didier Morand

Gesamtumsatz maximieren durch Befriedigung der Nachfrager mit der höchsten Kaufkraft – das ist wirkungsvolles Yield- und Revenue-Management (Ertragsmanagement)! Wir zeigen Ihnen, wie's klappt!



INPUT

- Was ist Yield-Management?
- Yield Management: Technik und Grundlagen
- Forecast- und Zukunftsprognosen: Eine Hellseherei?
- Strategie-Ausrichtung des Ampelsystems und der Preissegmentierung
- Dynamischer Forecast als Steuerungsinstrument
- Kapazitäts-Steuerungsmaßnahmen: Angebot/Nachfrage
- Instrumente zur Gewinn-Steigerung: Beherbergungsvertrag und Preisdifferenzierung
- 20 Maßnahmen für ein professionelles Revenue-Management
- 10 Tipps für eine strategische Preis- und Distributionsplanung

NUTZEN

Sie erlernen Schritt für Schritt die Grundlagen des Ertrags- und Preismanagements und erhalten hilfreiche Informationen über professionelles Revenue-Management und schlussendlich mehr Gewinn im Beherbergungsbetrieb. So verstehen Sie, wie Sie zukünftig auf Marktveränderungen reagieren, flexible Preise anbieten und Ihre Abläufe verbessern können, um den höchsten Umsatz zu generieren.

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, zusätzliches Handout, viele Tipps & Tricks aus der Praxis, effektives Umsetzungs- und Steuerungstool, Austausch

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Empfangsleitung, Mitarbeiter der Rezeption

FACTS

TERMINE

14.04.2022, 10.00 UHR
11.10.2022, 10.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS



BWA UND SUSa VERSTEHEN, SCHIEFLAGEN ERKENNEN!

Die richtige Interpretation der BWA und SuSa für eine schnelle, einfache Beurteilung Ihrer Kosten und Erträge – endlich die Zahlen rechtzeitig verstehen und auswerten können!



Referent
Nicky-Alexander
Böhmcke

INPUT

Teil I: Betriebswirtschaftliche Kurzauswertung

- BWA lesen lernen und interpretieren
- Wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen
- Effiziente Fehlerprüfung anhand der BWA
- Einfluss des Buchungsverhaltens auf die BWA

Teil II: Summen- und Saldenlisten

- Zusammenhang zwischen SuSa & BWA
- Frühwarnhinweise aus der SuSa
- Inhalte der SuSa
- Lesen, verstehen und analysieren der SuSa
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

**BWA WEBINAR
HIER BUCHEN**

**SUSa WEBINAR
HIER BUCHEN**

FACTS

TERMINE

TEIL I	TEIL II
25.01.2022	26.01.2022
30.05.2022	31.05.2022
10.00 UHR	10.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ JE WEBINAR ZZGL. MWST*
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS

NUTZEN

In dem 2-teiligem Webinar lernen Sie die Analyse und Interpretation der BWA und SuSa und wie Sie mit diesen Erkenntnissen die finanzielle Ertragskraft Ihres Unternehmens bewerten. Außerdem ist Ihnen danach bewusst, wie sie frühzeitig Risiken und Schwachstellen aufdecken und diesen entgegenwirken, um das Beste aus Ihrem Unternehmen herauszuholen!

FREUEN SIE SICH AUF

Gruppendiskussionen, kostenlose Arbeitsmaterialien, Rechenbeispiele, zusätzliches Handout, Praxis- und Umsetzungstipps

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), F&B Manager, Controller, Köche

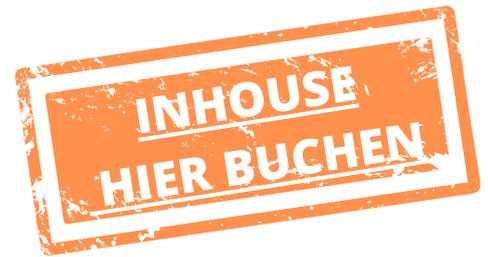


*Dieses Webinar ist auch als Paket (Teil I und Teil II) für 89,-€ zzgl. MwSt buchbar



Referent
Nicky-Alexander
Böhmcke

Für das laufende Controlling in Ihrem Betrieb liefern wir das perfekte Handwerkzeug - konsequente Maßnahmenplanung mit dem Unternehmertool! Generieren Sie durch eine einfache Anwendung maximalen Nutzen!



INPUT

- Integrierte Unternehmensplanung
- Erfolgsorientiertes Controlling: Die Kosten im Griff
- Planung und Sicherung von Rentabilität und Liquidität
- Mit Kennzahlen zielorientiert informieren und steuern
- Reporting als Controlling-Aufgabe
- Die Zukunft des Unternehmens sichern
- Erfolgsfaktoren im Controlling

NUTZEN

In der Inhouse Schulung vermittelt Ihnen unser Referent, wie die Erarbeitung und Installation eines Budget- und Controlling-Systems fachmännisch funktionieren. Sie bauen dabei ein kontinuierliches Berichtswesen auf, um die Betriebsergebnisse laufend verbessern zu können (Pflege + Controlling) und die Liquidität Ihres Unternehmens mittels unseres Unternehmertools zu sichern.

FREUEN SIE SICH AUF

Kostenloses Unternehmertool, kompetente Umsetzungsbegleitung, Tipps & Tricks aus der Praxis, Anwendungsbeispiele, Feedbackrunde, fachkundiger Wissensinput, zusätzliches Handout mit Leitfaden

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), leitende Mitarbeiter, Mitarbeiter der Buchhaltung

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 980,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.200,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 37 Lass uns reden! Den eigenen Kommunikationsstil gestalten
- 38 Top-Training: Instrumente & Techniken für Führungskräfte
- 39 Konflikte: Handeln, bevor die Bombe platzt!
- 40 Teamentwicklung: Einer für alle, alle für einen!
- 41 Fit für den Gast: Soziale Kompetenz erlernen
- 42 Modernes Business-Knigge: Benimmregeln im Beruf
- 43 Mitarbeiter verlassen Ihre Chefs, nicht das Unternehmen!
- 44 Bewerbungsgespräch: Das 2x5 für Unternehmer
- 45 Onboarding: Kümmern Sie sich um die Neuen!
- 46 Fachkräftemangel: Um gutes Personal kämpfen!
- 47 Sie sind der Chef! Ihre Rolle als Unternehmer

Wo bekomme ich gute und qualifizierte Mitarbeiter?

Was bedeutet Onboarding?

*Wie definiert sich eine Führungskraft?
Wie wird man der perfekte Chef/die perfekte Chefin?*

LASS UNS REDEN! - DEN EIGENEN KOMMUNIKATIONSSTIL GESTALTEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 37



Referent
Didier Morand

Der Kommunikations-Stil untereinander und mit den Gästen kann entscheidend für Erfolg und Misserfolg sein. Wichtig ist, sich und andere besser wahrzunehmen und zu verstehen. Gewinnen Sie mit den „richtigen“ Techniken und Kommunikations-Regeln mehr Lebensfreude und Ansehen im Beruf. Der Schlüssel: „Emotionale Intelligenz“!



INPUT

- Definition zwischenmenschliche Beziehung und soziale Beziehung
- Was ist „Emotionale Intelligenz“ und wie entsteht sie?
- Die Macht des ersten Eindrucks
- Grundregeln einer gelungenen Kommunikation
- Jeder Mensch ist anders! Warum?
- Die Sprache der Wertschätzung nach Marshall B. Rosenberg
- Das Harvard-Konzept: lösungsorientierte Verhandlung

NUTZEN

Nach dem Seminar wissen Sie, warum der erste Eindruck so wichtig ist. Sie lernen, wie Sie mit der „emotionalen Intelligenz“ künftig Ihr Gegenüber besser verstehen, erfolgreich Gespräche führen und professionelles Verhalten an den Tag legen – ein großer Mehrwert für Sie privat und beruflich.

FREUEN SIE SICH AUF

Fundierter und praxisnaher Wissensinput, Übungen und Rollenspiele, viele Tipps, Erfahrungsaustausch, Unterlagen zur Umsetzung

ZIELGRUPPE

jeder vom Unternehmer bis hin zum einzelnen Mitarbeiter

FACTS

TERMINE & ORTE

23.03.2022 BERLIN

12.04.2022 KOBLENZ

18.10.2022 ULM

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

Leading with **Emotional Intelligence**



Referentin
Brunhilde Fischer

Oft steht und fällt der Erfolg eines Unternehmens mit den Führungskräften. Die Anforderungen wachsen stetig: mehrere Generationen, unterschiedliche Werte und verschiedene Arbeitseinstellungen machen die Mitarbeiterführung zu einer emotionalen Herausforderung. Wie damit umgehen und worauf kommt es an?



INPUT

- Das 5-Faktoren-Modell: die wichtigsten Eigenschaften einer Führungskraft
- Wie bin ich als Führungskraft? Selbsterkennung & Orientierung für Andere
- Menschentypologien und Generationenmerkmale/Werte
- Ansprechen auf der Gefühls- und Beziehungsebene
- Die verschiedenen Führungsstile
- Toolbox für Führungskräfte – Instrumente zur Mitarbeiterführung
- Methoden zur Führung von Feedback- und Kritikgesprächen
- Schaffen von Win-Win-Situationen

NUTZEN

Sie lernen, welche Führungsstile zu Ihnen und zu Ihren verschiedenen Mitarbeitern passen, um im Team erfolgreich zu sein. Durch Rollenspiele, Übungen und Nutzung der „richtigen Werkzeuge“ verstehen Sie Ihr Handwerk und können motiviert und mit Begeisterung Ihre Abteilung managen.

FREUEN SIE SICH AUF

praxisnaher Wissensinput, Übungen, Rollenspiele und Training, viele Praxistipps und Beispiele, interaktiver Erfahrungsaustausch, Unterlagen zur Umsetzung, Tools und Feedback

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Abteilungsleiter, angehende Führungskräfte

FACTS

TERMINE & ORTE

21.04.2022 BERLIN

10.05.2022 ULM

20.10.2022 KOBLENZ

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



KONFLIKTE: HANDELN, BEVOR DIE BOMBE PLATZT!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 39



Referent
Didier Morand

Konflikte im beruflichen und im privaten Alltag sind unvermeidlich, werden aber leider oft ignoriert. Dabei ist es viel sinnvoller, die Probleme zu erkennen und zu lösen. Ein wichtiger Schritt für Ihre Entwicklung – für sich selbst und für das ganze Team.



INPUT

- Definition und Ebenen eines sozialen Konfliktes
- Die Dynamik und die Stufen der Eskalation erkennen: die Rohrbombe
- Persönlichkeitstypen als Hintergrund eines Konfliktes
- Konflikte konstruktiv ansprechen
- Stile der Konfliktlösung
- Das Harvard-Konzept

NUTZEN

Sie erkennen, wie Spannungen und Auseinandersetzungen entstehen und warum konstruktive Konfliktbewältigung zu den wichtigsten und elementarsten Kompetenzen des Menschen gehören. Ein echter Mehrwert für Sie persönlich und im künftigen Umgang mit anderen Persönlichkeiten.

FREUEN SIE SICH AUF

Fundierter und praxisnaher Wissens-Input, kompetenter Referent und Mental-Coach, Übungen und Rollenspiele, viele Tipps, Erfahrungsaustausch, Unterlagen zur Umsetzung, Feedback

ZIELGRUPPE

alle, die Konflikte lieber rechtzeitig lösen statt sie zu ignorieren (Unternehmer und Mitarbeiter)

FACTS

TERMINE & ORTE

24.03.2022 BERLIN

29.06.2022 KOBLENZ

15.11.2022 ULM

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



TEAMENTWICKLUNG: EINER FÜR ALLE, ALLE FÜR EINEN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 40



Referent
Didier Morand

Einzelne, gute Mitarbeiter bilden noch lange kein erfolgreiches Team. Mit den richtigen Voraussetzungen schaffen und entwickeln Sie als Führungskraft ein motivierendes Team, was weit über eine reine Zusammenarbeit hinausgeht.



INPUT

- Grundlagen eines funktionierenden Teams / Definition der Teamfähigkeiten
- Zweck des Teams / Was passiert, wenn sich keine Teamarbeit einstellen will?
- 12 Erfolgsfaktoren eines Teams
- Phasen der Teambildung und Teamentwicklung
- Teammitglieder und ihre verschiedenen Rollen
- Verantwortung und Aufgaben eines Teamleiters
- Unternehmenskultur als Treiber eines guten Teamgeistes
- Motivationsfaktoren zur Team-Ziel-Erreichung

NUTZEN

Sie erhalten das Handwerkszeug, Ihr aktuelles Team zu analysieren, wissen, in welcher Phase sich das Team befindet und welche konkreten Schritte als nächstes kommen. Sie haben ein besseres Gespür im Umgang mit den einzelnen Teammitgliedern und können die Motivation aller steigern!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, praktische Übungen, Rollenspiele und Training, Erfahrungsaustausch, zusätzliches Handout, Interaktion im Team, viele Tipps & Tricks, Motivationsschub & Teamspirit

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Geschäftsführer, Direktoren,
MitarbeiterInnen/Führungskräfte

FACTS

TERMINE & ORTE

09.02.2022 KOBLENZ

30.06.2022 BERLIN

17.10.2022 ULM

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



MODERNES BUSINESS-KNIGGE: BENIMMREGELN IM BERUF

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 41



Referent
Didier Morand

Gutes Benehmen ist im Berufsleben entscheidend. Besonders bei regelmäßigen Gästekontakt muss das Verhalten an die jeweiligen Situationen angepasst werden. Egal, ob Berufsanfänger oder zur Erreichung höherer Positionen: ein souveräner und professioneller Auftritt ist unabdingbar.



INPUT

- Die gesellschaftlichen Umgangsformen
- Stil und Etikette
- Die korrekte Gesprächsführung: von der Vorstellung bis zur Verabschiedung
- Die Tischkultur und die Tischmanieren
- Verbale und elektronische Kommunikation
- Verhalten im Berufsleben: Bewerbung und Vorstellungsgespräch
- Umgang mit Kritik

NUTZEN

Erlernen Sie die Umgangsformen und Benimm-Regeln. Ihr Auftreten und Ihre Kommunikation ist künftig professionell und charmant und bringt Sie im Berufs- und Privatleben weiter. Zudem wissen Sie, mit Feedback und Kritik umzugehen und können konstruktiv darauf reagieren.

FREUEN SIE SICH AUF

Praxisnaher Wissensinput und fundiertes Coaching, zahlreiche Übungen, Rollenspiele und Tipps, Erfahrungsaustausch, Unterlagen zur Umsetzung, Motivation

ZIELGRUPPE

Auszubildende und alle Mitarbeiter, die mehr über modernes Business-Knigge lernen möchten

FACTS

TERMINE & ORTE

28.03.2022 ULM

08.06.2022 BERLIN

05.10.2022 KOBLENZ

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

Etiquette

FIT FÜR DEN GAST: SOZIALE KOMPETENZ ERLERNEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 42



Referent
Didier Morand

Dienstleistungskompetenz gilt als wichtiger Faktor im Umgang mit Gästen, Vorgesetzten und Kollegen - umso positiver, wenn Sie Ihren neuen Azubis und Quereinsteigern diesbezüglich eine kleine Starthilfe geben! - Soziale Kompetenzen einfach erlernt!



INPUT

- Die gesellschaftlichen Umgangsformen – Stil und Etikette
- Kommunikationsgrundlagen (Ich-Du-Botschaften/ Duzen oder Siezen?)
- Umgang mit verbalen Angriffen – sichere und freundliche Verteidigung
- Entstehung von Konflikten – wie und wann wird es ungemütlich
- Konstruktive Kritik & Feedback empfangen und äußern
- Aufgabenstellungen ohne Widerstände bewältigen
- Kooperatives Verhalten (Vereinbarungen einhalten und weitergeben)
- Die Hausordnung – professioneller Umgang am Arbeitsplatz
- Teamwork + Eigenverantwortung in der Gruppe

NUTZEN

Azubis oder Berufseinsteiger bekommen ein klares Bild, was von ihnen erwartet wird, wissen, was Sozialkompetenz bedeutet und können mit Kritik sowie Feedback souverän umgehen. Sie finden schneller Ihren Platz im Team und nehmen Tipps für ihr ganzes Leben mit – beruflich wie privat.

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, praktische Übungen, Rollenspiele und Tipps, Erfahrungsaustausch und aktives Miteinander, zusätzliche Unterlagen

ZIELGRUPPE

Auszubildende, Berufs- und Neueinsteiger

FACTS

TERMINE & ORTE

13.09.2022 KOBLENZ

14.09.2022 BERLIN

15.09.2022 ULM

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



MITARBEITER VERLASSEN IHRE CHEFS, NICHT DAS UNTERNEHMEN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 43



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

Attraktives Mitarbeitermarketing für viele, qualifizierte, engagierte Mitarbeiter, die lange bleiben und eine wertvolle Stütze des Hauses darstellen. Als Chef oder Vorgesetzter spielen Sie bei dieser Zielerreichung eine wesentliche Rolle!



INPUT

- Warum Mitarbeiter kündigen - nicht immer liegt es am Unternehmen
- Zeitgemäßes Mitarbeitermarketing als Chance! Warum Sie neue Wege gehen müssen!
- Was macht Sie als Arbeitgeber attraktiv? Wie führen Sie das optimale Bewerbungsgespräch?
- Die 8 Phasen für ein erfolgreiches Mitarbeitermarketing
- Formen und Instrumente des Mitarbeitermarketings
- Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung
- Aufbau und Wirkung einer Unternehmenskultur
- Vorteile von Kooperationen für die Personalarbeit

NUTZEN

Sie erhalten einen neuen Blick auf Ihr Mitarbeitermarketing, erkennen Chancen und Möglichkeiten, um geeignete Mitarbeiter zu finden und zu halten. Ihre Belohnung: Loyalität, Identifikation und begeisterte Mitarbeiter. Bewerbungsgespräche führen Sie künftig mit links und wissen, sich als Arbeitgeber attraktiv zu präsentieren.

FREUEN SIE SICH AUF

interaktiver & praxisnaher Wissensinput, viele Beispiele und Umsetzungstipps, Motivation für Veränderungen, Unterlagen zur Umsetzung

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Geschäftsführer, Direktoren, Abteilungsleiter

FACTS

TERMINE

TEIL I	TEIL II
21.03.2022	21.03.2022
27.06.2022	27.06.2022
10.00 UHR	14.00 UHR

DAUER

2 STUNDEN

KOSTEN

99,-€ (TEIL I & II) ZZGL. MWST*
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS



*Dieses Webinar ist nur als Paket (Teil I und Teil II) buchbar

BEWERBUNGSGESPRÄCH: DAS 2X5 FÜR UNTERNEHMER



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

Die Grundlage, langfristig passende Mitarbeiter zu finden, bildet das Bewerbungsgespräch. Die optimale Präsentation & zielgerichtete Fragestellungen sind hier der ausschlaggebende Vorteil! Punkten Sie bei den Bewerbern mit einem perfekt vorbereiteten Vorstellungsgespräch!



INPUT

- „Heimspiele sollten gewonnen werden“ – die 5 Fallstricke vor und während eines Jobinterviews!
- Die Schaffung von strukturellen Voraussetzungen (Zeit, Raum, Atmosphäre)
- 5 Phasen eines Vorstellungsgesprächs - „Wer fragt, der führt!“ (Einführungsrunde, Intensives Interview, Vorstellung, Bewerber- und Rückfragen, Abschlussphase)
- So können Sie bei Bewerbern punkten!

NUTZEN

Erkennen Sie, wie wichtig als Unternehmer das Bewerbungsgespräch für eine zukünftige, potenzielle und positive Zusammenarbeit ist. Sie wissen, wie Sie es optimal vorbereiten, durchführen und welche Fragen Sie stellen sollten, um den richtigen Mitarbeiter/die richtige Mitarbeiterin für Ihr Unternehmen zu finden.

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, zahlreiche Beispiele, Praxistipps, zusätzliches Handout und Umsetzungsunterlagen, Leitfaden, Erfahrungsaustausch, Motivation

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Geschäftsführer, Direktoren, Führungskräfte im Personal

FACTS

TERMINE

21.02.2022, 14.00 UHR

11.07.2022, 14.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



ONBOARDING: KÜMMERN SIE SICH UM DIE NEUEN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 45



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

Neue Mitarbeiter sollten sich vom ersten Tag an in Ihrem Unternehmen wohlfühlen. Man spricht bei der Einarbeitungszeit vom sogenannten „Onboarding“. Zufriedene, sich willkommen föhlende Mitarbeiter sind motivierter, engagierter und produktiver – und bleiben! So werden Sie der „Kapitän“!



INPUT

- Definition von Onboarding
- Warum das Onboarding neuer Mitarbeiter im "war for talents" so wichtig ist
- Onboarding-Prozess: die 4 Phasen der erfolgreichen Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- Wichtige KPIs im Onboarding-Prozess ermitteln
- Onboarding Checkliste: Benennung von nützlichen Erfolgsinstrumenten
- Vorteile eines Onboarding-Prozesses für eine positive und lange Zusammenarbeit

NUTZEN

Nach dem Webinar ist Ihnen bewusst, wie wichtig die ersten Tage eines neuen Teammitglieds im Unternehmen sind. Sie haben eine Strategie, wie sie „im Kampf um die Talente“ die Einarbeitungszeit in Ihrem Betrieb künftig gestaltet und begleitet werden kann – für eine lange, erfolgreiche Zusammenarbeit!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissenstransfer, Umsetzungsbegleitung, Praxis- und Best-Practice-Beispiele, Austausch und zusätzliches Handout

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Führungskräfte, Abteilungsleiter

FACTS

TERMINE

25.04.2022, 14.00 UHR

31.10.2022, 14.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



FACHKRÄFTEMANGEL: UM GUTES PERSONAL KÄMPFEN!



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

Der Fachkräftemangel in der Hotellerie und Gastronomie weitet sich immer mehr aus. Die Auswirkungen sind bereits deutlich spürbar und viele Betriebe finden kein Personal mehr. Da heißt es: Kreativ werden, Strategien zur Mitarbeitersuche überdenken und innerbetriebliche Veränderungen vorantreiben. Aber wie?



INPUT

- Definition und aktuelle Arbeitsmarktsituation in der Hotellerie & Gastronomie
- Was sind die Folgen des Fachkräftemangels – Was passiert, wenn ich so weiter mache, wie bisher?
- Strategien gegen den Fachkräftemangel
- Wie können Führungskräfte reagieren, um dem Mangel entgegenzuwirken?
- „Ohne Employer Branding geht es nicht mehr!“
- Was macht Sie als Arbeitgeber aus bzw. einzigartig?

NUTZEN

Sie haben danach ein anderes Denken über Wege und Strategien der Fachkräftesuche und über sich selbst als „einzigartiger“ Arbeitgeber. Sie sind motiviert und haben kreative Ideen, innerbetriebliche Abläufe oder Strukturen zu ändern und voranzutreiben - nachhaltig und zum Nutzen des ganzen Teams.

FREUEN SIE SICH AUF

Praxistipps und Best-Practice-Beispiele, Motivation für Veränderung und Umdenken, zusätzliches Handout, Erfahrungsaustausch unter Kollegen, interaktive Kommunikation und Diskussion

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Geschäftsführer, Direktoren, Abteilungsleiter Personal

FACTS

TERMINE

25.04.2022, 10.00 UHR

31.10.2022, 10.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



SIE SIND DER CHEF! IHRE ROLLE ALS UNTERNEHMER

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 47



Referentin
Brunhilde Fischer

Die Zeiten sind stürmisch und schnelllebig. Menschen und Mitarbeiter sehnen sich nach Orientierung und klaren Zielen! Das stellt hohe Anforderungen an Sie als Unternehmer. Mit wirksamen Instrumenten und dem Bewusstsein für Ihre eigene Führungsrolle können Sie ein neues Level in Ihrer Mitarbeiterführung erreichen und wichtige Orientierungsperson sein!



INPUT

- Die Rolle(n) und die Anforderungen an Sie als Unternehmer
- Eigene, persönliche und Unternehmensziele unter einen Hut bringen (spezieller Aspekt bei privat geführten Betrieben)
- Vision und Strategie als Leitsystem für Ihre Mitarbeiterführung (Ziele, Orientierung und Identifikation mit dem Betrieb)
- Rollenkonflikte im Unternehmen, Stress und Ängste
- Die verschiedenen Generationen mit ihren Bedürfnissen und Werten
- Werkzeugbox mit konkreten Führungsinstrumenten
- Beobachten, nicht bewerten, Kritikgespräch, Harvard-Konzept (Win-Win)

NUTZEN

Sie sind sich Ihrer Rolle im Unternehmen (und als Unternehmer) bewusster denn je. Sie können Ihre Bedürfnisse und die Ihrer Mitarbeiter besser einschätzen, darauf reagieren sowie in die Unternehmensausrichtung einbauen - alles mit einem Werkzeugkasten, der Ihr Mitarbeitermanagement in eine höhere Liga aufsteigen lässt!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, der sich rechnet, Übungen, Trainings und Rollenspiele, viele Umsetzungs- und Verbesserungstipps, Unterlagen zur Umsetzung, Feedback

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Geschäftsführer, Direktoren



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 980,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.200,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 49 Vom Selbstmanagement zum Zeitmanagement
- 50 Bye, Bye Stress!
- 51 Bremsen lösen und erfolgreich durchstarten!
- 52 Die mentale Erfolgskraft entfesseln



VOM SELBSTMANAGEMENT ZUM WIRKSAMEN ZEITMANAGEMENT

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 49



Referentin
Brunhilde Fischer

Selbstmanagement ist der einzige Schlüssel zu einem wirksamen Zeitmanagement. Durch richtiges Selbstmanagement gelingt es Ihnen, mit Ihren Kräften erfolgreich zu haushalten und Ihre beruflichen – und auch privaten – Ziele in einem brauchbaren und effektiven Zeitmanagement in die Tat umzusetzen.



INPUT

- Bausteine eines gezielten Selbstmarketings
- Was sind Ihre persönlichen und beruflichen Werte, Ziele und Visionen?
- Die vier Lebensbereiche: in Balance und Dysbalance?
- Ihre Antreiber und Erlaubnisse (Transaktionsanalyse)
- Ihre Zeitfresser
- Mentale Strategien für Lösungsorientierung (statt Problemorientierung)
- Planung, Kontrolle und Prioritätensetzung mit Zeitmanagement-Tools

NUTZEN

In diesem Workshop werden Ihnen Selbst- und Zeitmanagement und entsprechende Tools zur Zeitorganisation nähergebracht. Mittels eines Stärken-Schwächen-Journals (SWOT), Ihren Einstellungen, Haltungen und Zielen legen Sie den Grundstein für Ihr erfolgreiches Zeitmanagement.

FREUEN SIE SICH AUF

Gruppendiskussionen, Übungen, praktisches Training und viele Tipps für mehr Zeit, zusätzliches Handout und Feedback, Austausch

ZIELGRUPPE

Jeder, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will

FACTS

TERMINE & ORTE

21.02.2022 ULM

19.05.2022 BERLIN

21.09.2022 KOBLENZ

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

TIPP

Alle Persönlichkeitsseminare eignen sich auch für private, individuelle Coachings!



Mehr Infos dazu erhalten Sie auf unserer Website:

www.uma-hoga-akademie.com/de/transfer-coaching

Oder kontaktieren Sie uns per E-Mail:

info@unternehmer-manufaktur.de



BYE, BYE STRESS! - ICH KANN DAMIT UMGEHEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 50



Referent
Didier Morand

Das Anti-Stress-Seminar für mehr emotionale Balance und Gesundheit – Erreichen Sie stressfrei Ihre Ziele durch erfolgreiches Stressmanagement und sagen Sie Bye, Bye Stress! - So einfach war Stressbewältigung noch nie!



INPUT

- Wie funktionieren unsere Gedanken?
- Bedienungsanleitung für unser Gehirn
- Die Stress-Reaktionskette
- Mentalen Stress erkennen und wirksam abbauen
- Glaubenssätze als innere Antreiber
- Erfolg versus Glück?
- Die Mentalgesetze
- Entspannung schaffen durch mentale Selbsthilfe-Techniken

NUTZEN

Sie erlernen in diesem Ganztags-Seminar, wie ein Stressprozess entsteht und Sie die Entspannungstechniken des modernen Mentaltrainings sofort anwenden können. Ebenso erfahren Sie, wie Sie mentalen Stress oder Stresssituationen erkennen und diese umgehen bzw. wirkungsvoll abbauen.

FREUEN SIE SICH AUF

Erfahrungsaustausch, selbständige Übungen mit Entspannungscharakter, zusätzliches Handout, Training und viele Praxistipps, Feedback

ZIELGRUPPE

Jeder, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will

TIPP

Alle Persönlichkeitsseminare eignen sich auch für private, individuelle Coachings!



Mehr Infos auf unserer Website:

www.uma-hoga-akademie.com/de/transfer-coaching

Oder kontaktieren Sie uns per E-Mail:

info@unternehmer-manufaktur.de



FACTS

TERMINE & ORTE

25.01.2022 BERLIN

08.03.2022 KOBLENZ

19.09.2022 ULM

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

BREMSEN LÖSEN UND ERFOLGREICH DURCHSTARTEN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 51



Referent
Didier Morand

Mit der richtigen Geisteshaltung und modernen Techniken einfach und schnell Denkblockaden überwinden und das Potenzial Ihres Erfolgs wieder vollständig entfalten!

INPUT

- Stress- und Erfolgsblockaden
- Mind-Management: Probleme erkennen
- Analyse des eigenen Autopiloten
- Deaktivierung von Selbst-Sabotage-Programmen
- Erkennen unbewusster Kernüberzeugungen
- Glaubenssätze und deren Bedeutung
- Einschränkende Denkmuster verändern



NUTZEN

Entdecken und lokalisieren Sie das Problem Ihrer Blockade gemeinsam mit unserem Trainer. Lernen Sie, wie Sie Ihren inneren „Bremsklotz“ im Kopf selbst lösen und starten Sie wieder durch - sowohl in Ihrem beruflichen sowie privaten Leben. Holen Sie sich Ihren Erfolg zurück!

FREUEN SIE SICH AUF

Interaktives Miteinander und Erfahrungsaustausch, Einzelübungen, zusätzliches Handout, praktisches Training mit Umsetzungstipps, Feedback

ZIELGRUPPE

Jeder, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will

TIPP

Alle Persönlichkeitsseminare eignen sich auch für private, individuelle Coachings!



Mehr Infos auf unserer Website:

www.uma-hoga-akademie.com/de/transfer-coaching

Oder kontaktieren Sie uns per E-Mail:

info@unternehmer-manufaktur.de

FACTS

TERMINE & ORTE

22.02.2022 BERLIN

13.04.2022 KOBLENZ

10.10.2022 ULM

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

MENTAL BLOCKS

DIE MENTALE ERFOLGSKRAFT ENTFESSELN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 52



Referent
Didier Morand

Erfolg beginnt im Kopf und Sie bestimmen, was Erfolg in Ihrem Leben bedeutet – entfalten und verwirklichen Sie Ihr volles Potenzial, Ihre Persönlichkeit und Ihre Berufung!

INPUT

- Was ist Erfolgskraft, und wo finde ich sie?
- Wie ausgeprägt ist bei mir Erfolgskompetenz?
- Worin steckt mein größtes Potenzial?
- Ihre Berufung als Basis Ihrer Erfüllung
- Finden Sie die richtige Geisteshaltung, um Ihre Leistungskraft zu erreichen
- Arbeiten Sie ab sofort nicht mehr, sondern produktiver
- Stressreduktion und Selbstmotivation als Energiequelle
- Ziele leichter erreichen dank Fokussierung
- Positive Energie aus Lebenskrisen holen



NUTZEN

Erschließen Sie in diesem Seminar Ihre inneren Ressourcen und entfesseln Sie Ihre persönliche, mentale Power – Ihre Erfolgskraft. Lernen Sie, wie Sie Ihre Stärken erkennen, um sie gezielt einzusetzen und Ihre Erfolge zu steigern.

FREUEN SIE SICH AUF

praktische Übungen und Trainings, Experten-Coaching, Motivation, Feedback, Erfahrungsaustausch

FACTS

TERMINE & ORTE

10.03.2022 ULM

22.04.2022 BERLIN

22.09.2022 KOBLENZ

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

ZIELGRUPPE

Jeder, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will

TIPP

Alle Persönlichkeitsseminare eignen sich auch für private, individuelle Coachings!

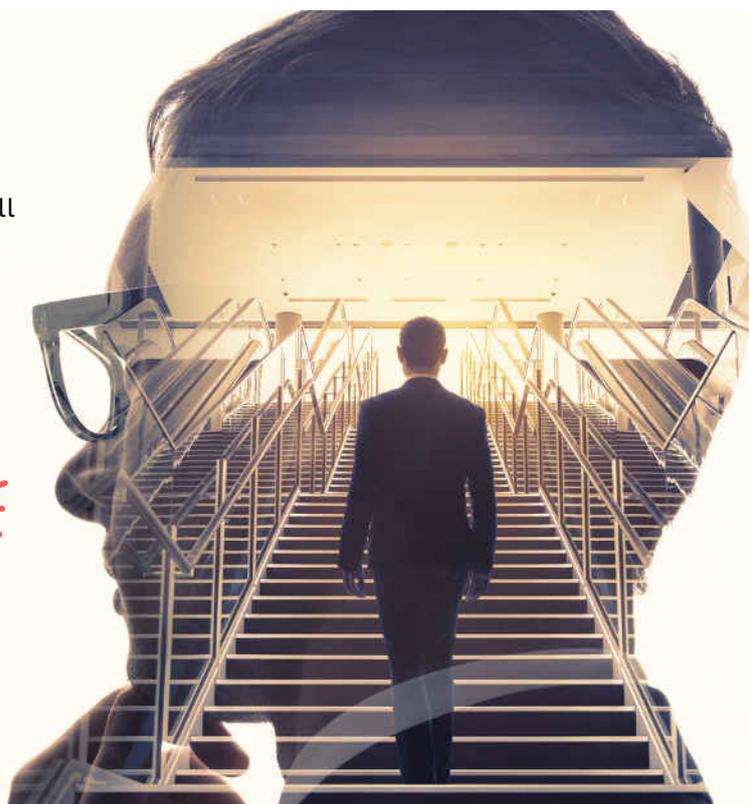
Mehr Infos auf unserer Website:

www.uma-hoga-akademie.com/de/transfer-coaching



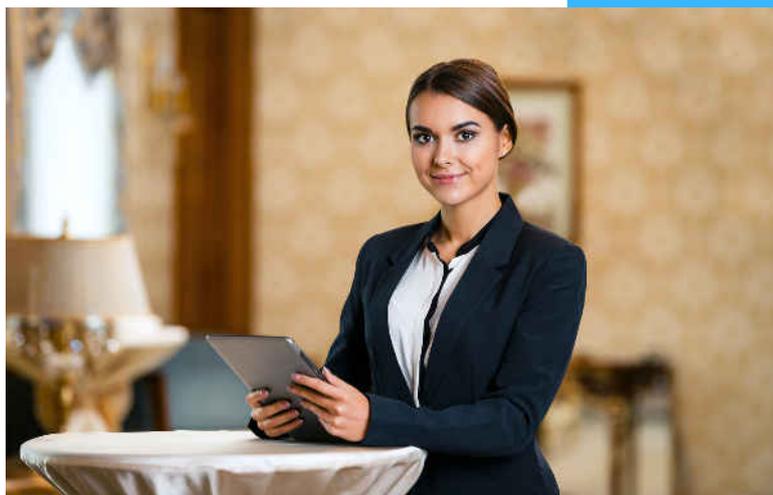
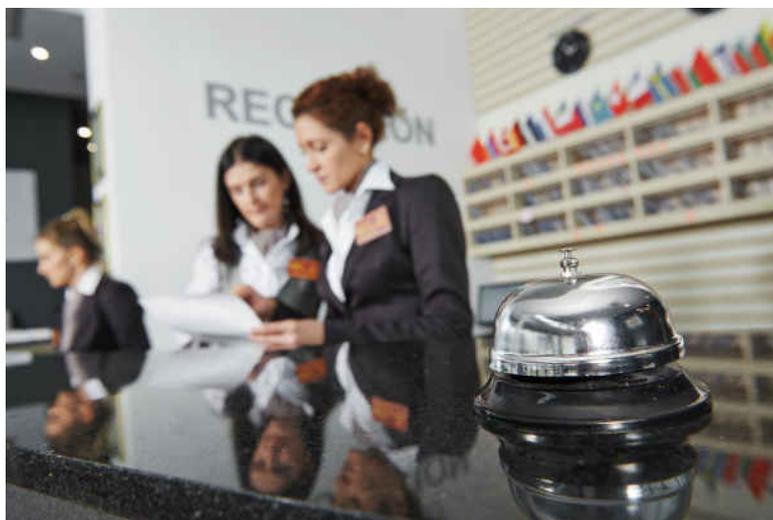
Oder kontaktieren Sie uns per E-Mail:

info@unternehmer-manufaktur.de



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 54 Restaurant: Vom Mise en Place zum Verkauf
- 55 Housekeeping: Die Perlen des Hauses
- 56 Richtiges, strategisches Verhandeln & Geld sparen!
- 57 Speisekartenmarketing & Kreativität in der Küche
- 58 Die perfekte Küchenorganisation - so läuft's!
- 59 Das 1x1 des Verkaufs für Azubis
- 60 Gastorientierter Service an der Rezeption
- 61 Verkaufstipps für den Restaurantservice
- 62 Rechtsgrundlagen schnell & sicher umgesetzt!
- 63 Datenschutz Crash-Kurs - alles halb so wild!
- 64 Datenschutz-Update - DSGVO aktuell!
- 65 Praktische Einführung in die DSGVO
- 66 Mach mich prüfungsfertig! - Praxis-Empfangsworkshop



RESTAURANT: VOM MISE EN PLACE ZUM VERKAUF

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 54



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

Definierte Serviceketten im Restaurant ermöglichen mehr Zeit für einzigartigen Service und individuelle Gastlichkeit - Profitieren Sie von zufriedenen Gästen und glücklichen Kunden!



INPUT

- Änderungen im Restaurantablauf durch Hygiene Vorschriften
- Was gilt es zukünftig in der täglichen Arbeit zu berücksichtigen?
- Was ist „perfekter“ Service?
- Aufbau und Umsetzungsschritte einer Dienstleistungskette
- In Erwartung auf die Gäste – Der letzte Check vor dem Servicebeginn
- Rolle der Restaurantmitarbeiter: Teamplayer, Gastgeber und Verkäufer
- Steigerung Pro-Kopf-Umsatz: Gästewünsche erfragen und zielgenau verkaufen
- Erhöhung Gäste-Frequenz: Maßnahmen zur Gästebindung und Neukunden-Gewinnung

NUTZEN

Lernen Sie in diesem Seminar die einzelnen Schritte zum Aufbau einer nachhaltigen Dienstleistungskette kennen und erarbeiten Sie im Nachgang selbstständig auf Ihren Betrieb zugeschnittene Qualitätsstandards im Restaurantservice. Erlangen Sie qualitative Vorteile für sich, Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Ihre Gäste! Jeder wird es Ihnen danken!

FREUEN SIE SICH AUF

Gruppendiskussionen und Erfahrungsaustausch, selbständige Übungen, zusätzliches Handout, praxisnahes Training und viele Umsetzungstipps, Motivation

ZIELGRUPPE

Auszubildende, Servicemitarbeiter, Neueinsteiger

FACTS

TERMINE & ORTE

02.02.2022 BERLIN

15.06.2022 ULM

28.11.2022 KOBLENZ

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS





Referent
Didier Morand

Die bewundernswerte Arbeit des Housekeeping Personals durch effiziente Arbeitsabläufe und gastorientiertes Verhalten maximieren - für das beste Wohlfühlerlebnis Ihrer Gäste!



INPUT

- Umsetzung der erweiterten Hygiene-Verordnungen
- Festlegung von Zimmerstandards
- Zimmerreinigung Schritt für Schritt
- Arbeitsabläufe im Housekeeping
- Betriebs- und Arbeitsmaterialien: Welche Arbeitsmittel und wie damit umgehen?
- Arbeitsergonomie und Sicherheit
- Kontrollinstrumente und Selbstkontrolle
- Verhaltensweisen auf der Etage im Umgang mit dem Gast und seiner Privatsphäre

NUTZEN

Sie erwerben Kenntnisse in den Bereichen effizienter und professioneller Arbeitsablaufgestaltung im Housekeeping, trainieren den Einsatz von Checklisten und Reinigungsplänen und üben das Verhalten gegenüber dem Gast! So werden Sie zum richtigen Housekeeping-Experten, dem keiner so schnell etwas vormacht!

FREUEN SIE SICH AUF

interaktive Gruppendiskussionen, Wissensinput, zusätzliches Handout, praktisches Training, Übungen und viele Tipps & Tricks, Austausch, Feedback

ZIELGRUPPE

Auszubildende, Leitung Housekeeping und deren Mitarbeiter

FACTS

TERMINE & ORTE

28.06.2022 KOBLENZ

16.11.2022 ULM

18.11.2022 BERLIN

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



RICHTIGES, STRATEGISCHES VERHANDELN & GELD SPAREN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 56



Referent
Nicky-Alexander
Böhmecke

Verhandlungsstrategien sind von essenziellem Bedarf und können bei Verhandlungen mit Banken, Lieferanten und Personal mehr langfristigen Gewinn ermöglichen. Steuern Sie mit der richtigen Verhandlungstaktik zu mehr Umsatz, attraktiveren Finanzkonditionen und besserem Personal!



INPUT

Lieferanten

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

Banken

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

Personal

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

NUTZEN

Sie erlernen, wie eine gute Verhandlungsstrategie mehr Einsparmöglichkeiten und zusätzlichen Gewinn bringen kann. Ebenso wissen Sie, wie man seinen Gesprächspartner richtig einschätzt und die Verhandlungsfolge gezielt steuern kann!

FREUEN SIE SICH AUF

Erfahrungsaustausch, Wissensinput, neue Taktikwege, Tipps & Tricks für die Praxis, zusätzliches Handout

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), F&B-Manager, Abteilungsleiter Küche & Restaurant

FACTS

TERMINE & ORTE

17.02.2022 ULM

21.06.2022 BERLIN

27.09.2022 KOBLENZ

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

TIPP

Gibt es auch als gekürztes **Webinar** „**Verhandlungsstrategien mit Banken**“.



Termine:

08.03.2022, 09.30 Uhr Dauer: 1,5 Stunden

12.10.2022, 09.30 Uhr Preis: 49,-€ zzgl. MwSt





Referent
Nicky-Alexander
Böhmecke

Clevere Gastronomen und Hoteliers gehen mit der Zeit und investieren in ihre Speisekarte und Küchengerichte – nachhaltig, kreativ und modern!

INPUT

Speisekartenmarketing

- Aufbau / Lesekurve / Inhalt / Konzept
- Gestaltung / Design
- Storytelling / Region / Unternehmer
- Preise / Platzierung
- Saisonkarten / Tageskarten / Magazin
- Digitale Speisekarte

Kreativität und neue Küchenanforderungen

- Funktionsweise menschlicher Geschmackssinne
- Grundlagen einer ausgewogenen Ernährung
- Methoden zur Herstellung kulinarischer Kreationen
- Impulse für neue Akzente auf Ihrer Speisekarte
- Kreative Techniken für schön angerichtete Teller
- Neue Ideen für Ihr Frühstücksbuffet
- Vegetarische und vegane Küche – die neue Selbstverständlichkeit
- Selbstgemachtes wieder voll im Trend

NUTZEN

Das Seminar vermittelt Ihnen die Basics der Warenkunde für simple, aber dennoch spannende Küchenkreationen, die Ihre Gäste begeistern. Außerdem lernen Sie bei der Speisekartenerstellung neben Funktionalität auch auf das Design zu achten und können sie so als tolles Marketinginstrument Ihres Unternehmens einsetzen!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, zusätzliches Handout, praktische Ideen & Tipps, Motivation, Feedback und Austausch

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung, F&B-Manager, Abteilungsleiter Küche & Restaurant



FACTS

TERMINE & ORTE

20.01.2022 BERLIN

01.02.2022 KOBLENZ

04.10.2022 ULM

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

189,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

TIPP

Gibt es auch als gekürztes **Webinar "Speisekartenmarketing"** (ohne Kreativität in der Küche).

Termine:
17.03.2022, 11.00 Uhr
11.10.2022, 09.30 Uhr

Dauer: 1,5 Stunden
Preis: 49,-€ zzgl. MwSt



DIE PERFEKTE KÜCHEN-ORGANISATION - SO LÄUFT'S!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 58



Referent
Nicky-Alexander
Böhmcke

Erwirtschaften Sie in Ihrer Küche Profit und haben Sie daneben noch Spaß am kreativen Kochen – wir zeigen Ihnen, wie das beides gleichzeitig funktionieren kann!

INPUT

- Der Küchenmanager von heute – mehr als nur Chefkoch
- Optimierung des Wareneinkaufs / Wareneingangskontrolle
- Warenbestand – der Spagat zwischen Verfügbarkeit und Verderb
- Räumliche und praktische Küchenoptimierung
- Personalplanung – Kompetenzen, Mitarbeiteranzahl, Team & Nachwuchsproblem
- Rezepturen und Einsatz von Convenience-Produkten
- Kommunikation – intern und mit dem Service
- Qualitätsmanagement
- Umsetzung HACCP



NUTZEN

Sie erhalten klare Optimierungstipps zur direkten Umsetzung in Ihrer Küche und können die betriebseigenen Hygienestandards an die Vorgaben anpassen. Sie erkennen, was Ihre Gäste zukünftig verzehren wollen, können Ihre Organisation und Planung selbstständig danach ausrichten und vermeiden Stress sowie Personalmangel!

FREUEN SIE SICH AUF

Feedback, Wissensinput, zusätzliches Handout, praktisches Training & Coaching, viele Tipps & Tricks für die Küche

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), F&B-Manager, Küchenchef und Köche

TIPP

Gibt es auch als gekürztes **Webinar** "**Küchenorganisation**".

Termine:
10.02.2022, 11.00 Uhr
14.11.2022, 14.00 Uhr

Dauer: 1,5 Stunden
Preis: 49,-€ zzgl. MwSt



FACTS

TERMINE & ORTE

19.01.2022 BERLIN
02.02.2022 KOBLENZ
04.05.2022 ULM

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN:

189,-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS





Referent
Didier Morand

Wer erfolgreich sein will, muss sich und das Produkt oder die Dienstleistung verkaufen können – je früher Auszubildende oder Neueinsteiger dies beherrschen, umso besser ist es für den langfristigen Erfolg des Mitarbeiters, beim Gast und für Ihren Betrieb!



INPUT

- Grundlagen der Kommunikation
- Verschiedene Ebenen der Kommunikation
- Bedeutung der Körpersprache
- Aufbau eines professionellen Verkaufsgesprächs
- Frage-Techniken
- Tipps und Tricks eines erfolgreichen Verkäufers
- Verkaufstraining und Übungen

NUTZEN

Auszubildende lernen die verschiedenen Stufen eines Verkaufsgesprächs kennen und wie sie in diesen jeweils mit ihren kommunikativen, persönlichen und fachlichen Fähigkeiten überzeugen. So werden sie durch die richtige Technik, dem nötigen Wissen und der regelmäßigen Übung von Beginn an zu wahren Verkaufstalenten ausgebildet!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, Gruppendiskussionen, zusätzliches Handout, praktisches Training und viele Tipps, Feedback, Austausch unter Auszubildenden, Networking

ZIELGRUPPE

Auszubildende, Neueinsteiger

FACTS

TERMINE

04.05.2022, 09.00 UHR

07.11.2022, 09.00 UHR

DAUER

3 STUNDEN

KOSTEN

79,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



GASTORIENTIERTER SERVICE AN DER REZEPTION

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 60



Referent
Didier Morand

Von der Anreise bis zur Abreise – die Rezeption ist immer die erste Anlaufstelle für Gäste – umso wichtiger, dass die Mitarbeiter dort einen professionellen (ersten) Eindruck hinterlassen und den Gästen positiv in Erinnerung bleiben!



INPUT

- Der erste Eindruck: Die Macht der Körpersprache
- Umgangsformen und persönlicher Kontakt
- Gastorientierte Kommunikation und Verhalten
- Telefontraining: Phasen eines professionellen Telefongespräches
- Selbstmanagement und Stressbewältigung
- Strukturierte Empfangs-Arbeitsabläufe
- Verkaufsgespräch an der Rezeption

NUTZEN

Sie lernen die professionelle Gästebehandlung an der Rezeption kennen, d. h. wie Sie in jeder Situation gastorientiert handeln, auch in Stresssituationen gelassen bleiben, freundliche Kompetenz ausstrahlen und die richtigen Prioritäten setzen.

FREUEN SIE SICH AUF

Gruppendiskussionen, selbständige Übungen, Best-Practice-Beispiele, zusätzliches Handout, praktisches Training und viele Tipps, Erfahrungsaustausch, Motivation

ZIELGRUPPE

Auszubildende, Rezeptionsmitarbeiter/innen

FACTS

TERMINE

TEIL I

13.06.2022

TEIL II

20.06.2022

12.10.2022

19.10.2022

09.00 UHR

09.00 UHR

DAUER

3 STUNDEN

KOSTEN

139,-€ (TEIL I & II) ZZGL. MWST*

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



*Dieses Webinar ist nur als Paket (Teil I und Teil II) buchbar

VERKAUFSTIPPS FÜR DEN RESTAURANTSERVICE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 61



Referent
Nicky-Alexander
Böhmecke

Schulen Sie Ihre Servicemitarbeiter, wie sie die Wünsche Ihres Gastes herausfinden, bei ihm Interesse wecken und ihn neugierig auf Ihre Produkte machen - für mehr Umsätze, glückliche Gäste und Erfolgserlebnisse Ihres Personals!



INPUT

- Exzellenter Restaurant-Service
- Qualität
- Verkaufsgespräch
- Serviceablauf
- Umsatzsteigerung durch Upselling und Cross-Selling
- Mehr Weinverkauf, mehr Dessertverkauf
- Mitarbeiter fördern und fordern

NUTZEN

In diesem Webinar erhalten Sie die Grundinformationen zu Verkaufs- bzw. Fragetechniken sowie Tipps zu organisatorischen Abläufen. Die Teilnehmer sind danach fit im Verkauf am Tisch und Sie profitieren von einer zukünftigen Win-Win-Win-Situation für Mitarbeiter, Gast und für sich selbst als Unternehmer!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, viele Tipps & Tricks, Erfahrungsaustausch, Motivation und Ansporn, Austausch, zusätzliches Handout mit Umsetzungsguide

ZIELGRUPPE

Restaurantleiter, Mitarbeiter im Service, Auszubildende, Aushilfen im Service

FACTS

TERMINE

18.03.2022, 11.00 UHR

04.11.2022, 11.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



RECHTSGRUNDLAGEN SCHNELL & SICHER UMGESETZT!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 62



Referent
Nicky-Alexander
Böhmecke

Betreiberpflichten, Reiserecht oder Notfallplan, es gilt immer rechtssicher zu agieren, um auf Notfälle, Krisen oder existenzgefährdende Situationen bestens und sofort vorbereitet sein – wir zeigen Ihnen, wie Sie dies ohne Vorkenntnisse umsetzen und somit zukunftssicher aufgestellt sind!



INPUT

- Beherbergungsvertrag / Bundesmelderecht
- Arbeitsrecht, Sperrzeiten und Jugendschutz
- GEZ und Gema
- Miet- und Pachtverträge
- Stornierungen in Hotel und Restaurant
- Digitaler Meldeschein
- Aktuelles Reiserecht
- Notfall-Plan-Erstellung für den Fall der Fälle

NUTZEN

Lernen Sie rechtliche Stolpersteine im Hotel- und Gastgewerbe rechtzeitig zu erkennen und merken Sie frühzeitig, wann Sie rechtlichen Beistand benötigen. Sie sind fit im aktuellen Reiserecht und auf zukünftige Krisen, Schicksalsschläge oder Besonderheiten optimal vorbereitet – komme, was wolle!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, zusätzliches Handout, viele Tipps für rechtsicheres Auftreten, Austausch, Umsetzungsbegleitung

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor)

FACTS

TERMINE

05.04.2022, 09.30 UHR
14.11.2022, 11.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS



DATENSCHUTZ CRASH-KURS - ALLES HALB SO WILD!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 63



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

Keine Scheu mehr vor der dem Ungetüm Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)! Im Betrieb eingeführt und regelmäßig aktualisiert, geben die Maßnahmen sogar Struktur und Sicherheit. Erfahren Sie in komprimierter, praxisorientierter Form die Grundlagen zur Umsetzung. Wann ist was von wem wie zu tun?



INPUT

- Einführung in die Grundlagen der DSGVO
- Was konkret in Unternehmen beachtet und umgesetzt werden muss
- Praxisbezogene Fragen & Antworten aus dem „Datenschutz-Alltag“ – daran hätten Sie bestimmt noch nicht gedacht
- Datenschutzrechtliche Neuerungen & Entwicklungen
- Vorsicht! Hier lauern Abmahnfallen bei Webseite, Newsletter & Co
- Zusammenfassung für einen datenschutzkonformen Gesamtauftritt

NUTZEN

Nach dem Webinar haben Sie ein „Grundgerüst“ und einen Überblick über die DSGVO erhalten. Anhand zahlreicher Beispiele wissen Sie nun, welche Maßnahmen Sie in Ihrem Unternehmen durchführen müssen. Sie sehen den Datenschutz künftig gelassener! Alles halb so wild!

FREUEN SIE SICH AUF

Praxisnaher Wissensinput, zahlreiche Beispiele und Tipps aus der Gastro-Praxis, Anleitungen zur Vorgehensweise der Umsetzung, Austausch, zusätzliches Handout

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, Geschäftsführer, Direktor),
Datenschutzbeauftragte

FACTS

TERMINE

21.02.2022, 10.00 UHR

11.07.2022, 10.00 UHR

DAUER

2 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS





Referent
Jan Schmidt-
Gehring

Sie haben bereits Maßnahmen zur Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in Ihrem Betrieb eingeführt. Nun geht es „pflichtgemäß“ darum, sich auf den aktuellen Kenntnisstand zu bringen, gerade was Rechtsfälle und Entscheidungen der Gerichte wie auch der Datenschutzbehörden zum Thema angeht!



INPUT

- Neues rund um den Datenschutz
- Vorstellung aktueller Rechtsfälle und Entscheidungen der Gerichte
- Mögliche Tätigkeiten und Vorhaben der Aufsichtsbehörden
- Beispiele aus der „Bußgeld-Praxis“
- Empfehlungen zur Umsetzung von Vorgaben der EU-DSGVO
- Diskussions- und Fragerunde zu individuellen und aktuellen Problemen aus der Praxis

NUTZEN

Nach dem Webinar sind Sie wieder Up-to-Date in Ihrem Datenschutz-Wissen. Anhand von vielen Beispielen können Sie schon jetzt vorbeugend Maßnahmen treffen, um auf der „sicheren Seite“ zu sein. Stellen Sie Ihre speziellen Fragen an den Referenten – für Ihren individuellen Mehrwert!

FREUEN SIE SICH AUF

Fundierter Wissensinput, zahlreiche Praxisbeispiele und Tipps vom Datenschutz-Experten, Erfahrungsaustausch, zusätzliches Handout mit Regelungen/Aktualisierungen

ZIELGRUPPE

Geschäftsführung (Unternehmer, Geschäftsführer, Direktor), Datenschutzbeauftragte

FACTS

TERMINE

25.07.2022, 14.00 UHR

05.12.2022, 10.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

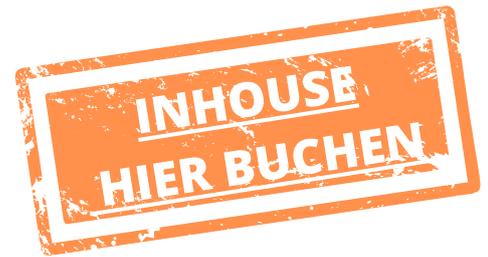
UPDATE





Referent
Jan Schmidt-
Gehring

Wer ein professionelles Datenschutz-Konzept im Betrieb einführen oder vervollständigen möchte - für den liefert dieses Tagesseminar die ersten Maßnahmen für die richtige Umsetzung! Von Prinzipien, Grundlagen, Begriffserklärungen bis hin zu Checklisten - alles dabei! DSGVO leicht gemacht!



INPUT

- Datenschutzerklärungen und Einwilligungserklärungen
- Pflichten des Unternehmers
- Die 8 Gebote des Datenschutzes
- Umgang mit personenbezogenen Daten
- Auftragsverarbeitung
- Technische und organisatorische Maßnahmen (TOMs)
- Rechte der Betroffenen: Informations- und Auskunftspflicht, Löschpflichten, Widerspruchsrecht
- Gesetzliche Regelungen
- Telekommunikationsgesetz (TKG) und Telemediengesetz (TMG)
- Datenschutz für Arbeitnehmer, Rechte des Betriebsrats
- Sanktionen, Ordnungswidrigkeiten, Straftaten, Schadensersatz

NUTZEN

Alle Teilnehmer werden mit den Grundlagen der DSGVO vertraut. Durch die zahlreichen Beispiele werden die „Antennen“, was Datenschutz wirklich bedeutet, sensibilisiert. Sie wissen nun, was wer wann und wie zu tun hat. so kann die Umsetzung der Maßnahmen sofort losgehen!

FREUEN SIE SICH AUF

Fundierter Wissensinput, zahlreiche Beispiele & Tipps aus der Gastro- und Bußgeldpraxis, Vorlagen und Checklisten, Austausch, Umsetzungsbegleitung

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Geschäftsführer, Direktoren,
Datenschutzbeauftragte, Mitarbeiter

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 980,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.200,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

privacy

MACH MICH PRÜFUNGSFIT! PRAXIS-EMPFANGSWORKSHOP

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 66



Referent
Didier Morand

Die Prüfungsvorbereitung für Hotelfach- und Hotelkaufleute will gelernt sein – am besten mit unserem Praxisworkshop gegen Prüfungsstress und für spitzen Prüfungsergebnisse!



INPUT

- Erstellung von Checklisten zur Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- Durchführung eines verkaufsorientierten Gastgesprächs
- Ausarbeitung von verkaufsfördernden Maßnahmen
- Erledigung von Empfangs-Standardaufgaben
- Beantwortung von spezifischen Empfangsfragen
- Umgang mit schwierigen Situationen und Reklamationen

NUTZEN

Der Workshop bereitet Sie perfekt auf Ihre finale Abschlussprüfung im Hotelfach vor und vermittelt Ihnen wichtige Hintergrundinformationen zu Prüfungsgrundlagen und Arbeitsabläufen an der Rezeption – so steht Ihrem Erfolg nichts mehr im Wege!

FREUEN SIE SICH AUF

Gruppendiskussionen, selbständige Übungen, lösungsorientierte Antworten, zusätzliches Handout, praktisches Training und viele Tipps, nachgespielte Prüfungssituationen

ZIELGRUPPE

Auszubildende (im Abschlussjahr)

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

UHRZEIT

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 980,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.200,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS



NEUE TRENDS, PROGNOSEN UND AUSBLICKE



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 68 Was Gäste heute wollen! Teil I:
Die neuen Gästebedürfnisse
- 69 Was Gäste heute wollen! Teil II:
Trends & Entwicklungen
- 70 MICE-Trends: Die Tagungen der Zukunft
- 71 Megatrend Nachhaltigkeit: Stimmt die CO₂-Bilanz?
- 72 Digitalisierung im Restaurant - für spitzen
Gästerlebnisse
- 73 Selbstbedienungskonzepte - eine zukunftsfähige
Lösung?



WAS GÄSTE HEUTE WOLLEN! DIE NEUEN GÄSTEBEDÜRFNISSE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 68



Referentin
Brunhilde Fischer

Mut zur Extrawurst! Aber wo fängt sie an und wo hört sie auf? Alles ist im Wandel! So auch die Bedürfnisse und Erwartungen der Gäste. Wenn Sie hier mithalten wollen, sollten Sie schnell sein, Trends erkennen und Lösungen entwickeln. Kreativität und Andersdenken ist gefragt, um am Markt zu bleiben.



INPUT

- Was verändert menschliche Bedürfnisse? - Kleiner Exkurs
- Die gesellschaftlichen Milieus und deren Bedürfnisse kennen und Angebote daran ausrichten
- Wer ist Ihre Zielgruppe und was können Sie tun, damit sie Sie auch findet?
- Arbeiten mit dem Persona-Modell (Gruppenarbeit)
- Perspektivenwechsel, Paradoxien, Experimente, gewohntes Denken durchbrechen – aber wie?
- Kreative Lösungsvarianten erkennen und umsetzen

NUTZEN

Sie lernen, welche Faktoren Auswirkungen auf die Bedürfnisse Ihrer Gäste und deren Konsum- und Reiseverhalten in der Post-Corona-Zeit haben. Mit Kreativitätstechniken und Anleitungen zu neuen Denkweisen werden Sie künftig in der Lage sein, flexibel und schnell die Entwicklungen im Gästeverhalten zu erkennen und Ihre Leistungen entsprechend anzupassen.

FREUEN SIE SICH AUF

Interaktives und wissensvermittelndes Miteinander, Gruppenarbeiten, viele Praxistipps, Erfahrungsaustausch, Übungen zum Andersdenken und für den praktischen Nutzen

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Manager, Direktoren, leitende Mitarbeiter

FACTS

TERMINE TEIL I

02.02.2022, 14.00 UHR

19.09.2022, 14.00 UHR

DAUER

3 STUNDEN

KOSTEN

79,-€ ZZGL. MWST*

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

Target
Audience

WAS GÄSTE HEUTE WOLLEN! TRENDS & ENTWICKLUNGEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 69



Referentin
Brunhilde Fischer

Wer möchte nicht gerne als Trendsetter in der Hotellerie & Gastronomie oder Touristik vorangehen? Wir zeigen Ihnen, wie Sie jetzt Ihre Zukunft gestalten, um (neue) Gäste für sich zu gewinnen oder bestehende an sich zu binden! Ziel: Weiterentwicklung als Zukunftstreiber!



INPUT

- Was sind die globalen Treiber bei den Veränderungsprozessen?
- Was verändert menschliche Bedürfnisse? – Kleiner Exkurs
- Tourismus der Zukunft – wie gestaltet er sich?
- Megatrends & Entwicklungen der Gesellschaft (Nachhaltigkeit, Digitalisierung, neue Zielgruppen, ...)
- Auswirkungen und Anforderungen an touristische & gastronomische Betriebe
- Kreative Lösungsvarianten erkennen und umsetzen

NUTZEN

In dem Webinar werden Sie auf die neusten weltweiten Trends im Tourismus, der Hotellerie und Gastronomie vorbereitet – die in den kommenden Jahren oder bereits jetzt einen wichtigen Stellenwert bei Touristen, Gästen und Kunden Ihres Betriebs einnehmen. So verstehen Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Gäste noch besser und können sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen, der sich rechnet!

FREUEN SIE SICH AUF

wissensvermittelndes Miteinander, Erkenntnisse aus wissenschaftlichen Studien, viele Tipps und Inspirationen zu den neuesten Trends, interaktiver Erfahrungsaustausch, Motivation

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Manager, Direktoren, leitende Mitarbeiter, Touristiker

FACTS

TERMINE TEIL II

07.03.2022, 14.00 UHR

04.10.2022, 14.00 UHR

DAUER

3 STUNDEN

KOSTEN

79,-€ ZZGL. MWST*

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

Create your
future

*Dieses Webinar ist auch als Paket (Teil I und Teil II) für 139,-€ zzgl. MwSt buchbar

MICE-TRENDS: DIE TAGUNGEN DER ZUKUNFT

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 70



Referent
Nicky-Alexander
Böhmcke

Technologien wie Virtual Reality (VR) oder künstliche Intelligenz (KI) beeinflussen bereits heute die Tagungserlebnisse der Zukunft. Erweitern Sie jetzt Ihren MICE-Bereich, um neue, moderne und zukunftsfähige Trends wie Webcasting, Live-Streaming oder Hybrid-Events und spielen Sie in der Profiligas mit, ohne den Anschluss zu verlieren!



INPUT

- Effizientes Netzwerken
- Ankunft der Individualisierung und Digitalisierung
- Interaktions- und Erlebnischarakter für die Veranstaltung schaffen
- Einzigartige Hybrid-Meetings & Events als Zukunftsidee?
- Nachhaltigkeit im MICE-Bereich mit einfließen lassen
- Internationalisierung
- Oder doch lieber Digital Detox?
- Der Bleisure-Travel-Trend
- Co-Working gekonnt umgesetzt

NUTZEN

Sie lernen Veränderungen hinsichtlich der Gäste und Tagungsbesucher frühzeitig zu erkennen und erhalten neuen Input & viele Inspirationen, um wieder mehr Umsatz in Ihrem Tagungs- und MICE-Bereich zu erwirtschaften. Ebenso lernen Sie einzigartige, individuelle neue Tagungsformate kennen, die sich möglicherweise als Alternative oder in der Zukunft anbieten und in Ihrem Unternehmen integrieren lassen!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, Erfahrungsaustausch, zusätzliches Handout, viele Praxistipps & Tricks, neue Denkweisen, Motivation

ZIELGRUPPE

Unternehmer, F&B-Manager, Bankett- und Tagungsleiter

FACTS

TERMINE

20.05.2022, 11.00 UHR

23.09.2022, 11.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



MEGATREND: NACHHALTIGKEIT - STIMMT DIE CO2-BILANZ?

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 71



Referent
Nicky-Alexander
Böhmecke

Nachhaltigkeit ist in aller Munde. Das Wort wird in den Medien inflationär verwendet. Es ist fast unmöglich geworden, nicht tagtäglich mit dem Thema konfrontiert zu werden. Aber was bedeutet Nachhaltigkeit eigentlich? Welche Chancen und Risiken ergeben sich daraus für die Gastronomie- und Hotellerie in der jetzigen Zeit?



INPUT

- Ökologische Nachhaltigkeit – Ressourcen sparen, nachhaltiges Speisenangebot und weitere Möglichkeiten
- Ökonomische Nachhaltigkeit – gut wirtschaften zahlt sich aus
- Soziale Nachhaltigkeit – Mitarbeiter sind die Stars
- Chancen und Grenzen in der Hotellerie und Gastronomie

NUTZEN

Erfahren Sie in diesem Webinar, wie Sie als Unternehmer mit Ihrem Betrieb einen echten Beitrag gegen den Klimawandel leisten können und beherrschen Sie das absolute Zukunftsthema. Danach sind Sie auf dem neusten Stand in puncto nachhaltiger Wirtschaftlichkeit. Sie können gezielt die vor allem nachhaltig orientierte Generation ab Y & Z, für Ihr Hotelkonzept begeistern – sowohl als attraktiver Arbeitgeber aber auch als interessantes Urlaubsziel! Ebenso wissen Sie, auf welche Art und Weise Sie Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen integrieren können.

FREUEN SIE SICH AUF

nachhaltiger Wissensinput, zusätzliches Handout, viele Praxisbeispiele & Umsetzungstipps, Ideensammlung für nachhaltige Hotellerie und Gastronomie, Erfahrungsaustausch und Feedback

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Manager, Leitung Housekeeping, zukünftige Führungskräfte, Qualitätsbeauftragte

FACTS

TERMINE

28.01.2022, 09.30 UHR
04.04.2022, 11.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS



DIGITALISIERUNG IM RESTAURANT - FÜR SPITZEN GÄSTEERLEBNISSE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 72



Referent
Nicky-Alexander
Böhmcke

Gäste können heute 24/7 online reservieren, und dabei schon ihre Vorlieben, Allergien und Wünsche angeben oder nach dem Essen eine Bewertung posten. Gehobene Restaurants wollen eine Kreditkartengarantie im Kampf gegen No-Shows und ohnehin wächst der Trend zum bargeldlosen Bezahlen. Sie sehen, die Branche ist mit neuen digitalen Technologien derzeit komplett im Wandel. Anbieter und Nutzer, also Restaurants und Gäste, haben damit viel mehr Möglichkeiten - lernen Sie diese zu nutzen !



INPUT

- Gast im Wandel - von der Onlinebuchung zur Bewertung
- Potenziale ausschöpfen und die richtigen digitalen Kanäle finden
- Gäste nicht überfordern – was passt zu meinem Restaurant/Hotel
- Rechnet sich das alles? Was lohnt sich, was nicht?

NUTZEN

Verstehen Sie, wie das Gästerlebnis durch digitale Interaktion verbessert werden kann und ermöglichen Sie dem Gast zukünftig eine Selbst- bzw. Mitbestimmung bei seiner Bestellung. So vereinfachen Sie nicht nur den Gästekomfort, sondern erhöhen auch Ihre Effizienz, Zukunftsfähigkeit und Rentabilität! Sie und Ihre Gäste sind somit immer Up-to-Date und voll im Trend - Sie müssen sich nur trauen!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, zusätzliches Handout, viele Praxisbeispiele & Tipps, umfangreiche Ideensammlung, Vorstellung von Tools zur Umsetzung

ZIELGRUPPE

Unternehmer, F&B-Manager, Restaurantleiter- und Mitarbeiter

FACTS

TERMINE

10.03.2022, 09.30 UHR

15.11.2022, 11.00 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



SELBSTBEDIENUNGSKONZEPTE - EINE ZUKUNFTSFÄHIGE LÖSUNG?

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 73



Referent
Nicky-Alexander
Böhmcke

Umsatz steigern und gleichzeitig Kosten sparen?! Willkommen in der Welt der Selbstbedienungskonzepte, die nicht nur im Biergarten funktionieren! Wenn die Gäste ihre Speisen und Getränke selbst bestellen, kommen die Betriebe mit weniger Personal aus, sparen Kosten und machen im besten Fall mehr Umsatz. Das Potenzial ist enorm, doch das Konzept muss passen und sollte sorgfältig überlegt sein!



INPUT

- Das Bestellen am Tresen und der Service am Platz
- Das Bestellen und Abholen am Tresen
- Bestellung via Ankreuzen
- Digitales Bestellen mit Terminals & Tablets
- Digitales Bestellen per Smartphone
- Vor- und Nachteile der Bestelloptionen
- Möglichkeiten und Grenzen in der Gastronomie

NUTZEN

Wagen Sie die Inszenierung eines Selbstbedienungskonzeptes in Ihrem Betrieb und erfreuen Sie sich an mehr Effizienz, der besseren Handhabung des eh schon geringen Personalstands und schlussendlich eingesparten Kosten. Dafür legen Sie zukünftig Ihren Fokus auf einen individuelleren und besser auf den Gast abgestimmten Service und können Gästewünsche schneller & einfacher erfüllen - wer möchte das nicht?

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, zusätzliches Handout, Praxisbeispiele mit effektiven Umsetzungstipps, Vorgehensweisen/Leitfäden, Spar- und Finanzierungsmaßnahmen

ZIELGRUPPE

F&B-Manager, Leitung & Mitarbeiter der Küche/ Kantine, Serviceleiter- und Mitarbeiter

FACTS

TERMINE

19.05.2022, 11.00 UHR
22.09.2022, 09.30 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

49,-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS

Selbstbedienung

Garten - WC

WISSEN, DAS ZU IHNEN KOMMT



ALLE THEMEN
DES MAGAZINS
KÖNNEN AUCH ALS
INHOUSE GEBUCHT
WERDEN!



Der Grundgedanke dieser Schulungen und Workshops ist es, schnell, effizient und in der richtigen Dosis sowie individuell auf Ihren Betrieb zugeschnitten, Fach- und Sozialkompetenz in Ihren Betrieben zu verankern.

In Absprache mit Ihrem persönlichen Coach und angepasst an Ihre Bedürfnisse wählen Sie das Schulungsthema und den Umfang (4 h oder 7 h).

Der Referent nutzt dabei das Wissen und Können aus Seminaren, Webinaren und Workshops sowie aus seinem Erfahrungsschatz. Er adaptiert dieses ganz individuell auf Ihren Betrieb, damit Sie und Ihre Mitarbeiter noch erfolgreicher in Ihrer Umsetzung sind – denn neues Wissen ist immer ein Mehrwert für Alle!

Ihre Vorteile:

- ✓ mehr Kompetenz und Motivation im Team und bei den einzelnen Mitarbeitern
- ✓ Training durch Rollenspiele, um das theoretische Wissen praxisnah zu verankern
- ✓ mehr Freiraum für Sie als Unternehmer für wichtige strategische Unternehmeraufgaben
- ✓ Wirtschaftlich geringerer Aufwand (Fahrtkosten, Seminarpauschalen und Fahrtzeiten entfallen) und deutlich mehr Mitarbeiter können gleichzeitig trainiert werden



Fazit: Inhouse-Schulungen erzeugen Motivation, Motivation erzeugt Erfolg. Und Erfolg beflügelt zu weiteren Erfolgen ...

UNSERE REFERENTEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 75

GEBALLTES SPEZIALISTEN-UND EXPERTENWISSEN



Brunhilde Fischer
(Executive-Trainer
& Coach)

LEBENSMOTTO

"Erfolg hat drei Buchstaben - TUN." Nach diesem Motto handle ich. Und das schätzen meine Kunden an mir: eine klare Vorgehensweise, individuell und kreativ, vor allem wertschätzend auf den Unternehmer, seine Mitarbeiter und sein Unternehmen angepasst.

THEMENSCHWERPUNKTE

Positionierung, Online-Marketing, Unternehmensführung und Training, Soziale Kompetenzen, Gästebedürfnisse & Trends

LEBENSMOTTO

"Es ist mehr die Geisteshaltung als die äußerlichen Begebenheiten, die für unseren Erfolg und unser Glück ausschlaggebend ist."

THEMENSCHWERPUNKTE

Verkaufstraining & Vertrieb, Auszubildende & Branchenneulinge, Persönlichkeitsentwicklung & Motivation, Teamcoaching- und Bildung



Didier Morand
(Executive-Trainer
& Coach)

LEBENSMOTTO

"Die Qualität unserer Kommunikation bestimmt die Qualität unseres Lebens."

THEMENSCHWERPUNKTE

Online-Marketing, Mitarbeiter- und Personalmanagement, Datenschutz, Praxis-Workshops für Hotellerie & Gastronomie, Positionierung

Jan Schmidt-Gehring
(Senior-Coach &
Trainer)

LEBENSMOTTO

"Wenn man etwas gut kann, ist es Zeit, etwas Neues zu lernen."

THEMENSCHWERPUNKTE

Preis- und Finanzpolitik, Betriebswirtschaftlichkeit, Zukunftstrends, Praxis-Workshops für Hotellerie, Küche & Speisekarte



Nicky-Alexander
Böhmcke
(Senior-Coach &
Berater)



Laura Teichmann
(Kundenmanagerin)

LEBENSMOTTO

"Was Du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen!"

THEMENSCHWERPUNKTE

Social-Media-Marketing

AGB'S FÜR SEMINARE UND WEBINARE

FÜR DIE VOLLSTÄNDIGKEIT

Für Einzelbuchungen bzw. externe Hotel- und Gastronomiebetriebe. Folgende Informationen zu den Seminaren, Webinaren und Inhouse-Schulungen (im Folgenden "Seminare" genannt) gelten ausschließlich für Betriebe, die keine Vereinbarungen, keinen Vertrag oder kein Projekt mit der Unternehmermanufaktur geschlossen haben.

- 1. Leistungsumfang Veranstaltung:** Der Umfang der Leistungen ergibt sich aus der jeweiligen Beschreibung. Im Vorfeld getroffene mündliche Nebenabreden, die den Umfang der vertraglichen Leistungen verändern, bedürfen einer ausdrücklichen schriftlichen Bestätigung. Die Unternehmermanufaktur ist berechtigt, bei unvorhergesehener Verhinderung eines geplanten Referenten, diesen durch einen gleichwertigen zu ersetzen. Mit in der Seminar-Gebühr sind die Unterlagen und das Teilnehmerzertifikat enthalten.
- 2. Nicht im Leistungsumfang enthalten:** Die Tagungspauschale ist nicht enthalten und ist vor Ort im Hotel zu entrichten (diese beinhaltet i.d.R. 2 Tagungspausen, Tagungsgetränke im Raum und ein Mittagessen). Des Weiteren sind in den Seminarkosten keine Übernachtungskosten enthalten. Eventuelle zusätzliche Speisen oder Getränke gehen ebenfalls auf eigene Rechnung.
- 3. Bestellung und Vertragsabschluss:** a) Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Verwendung auf Seminarbuchungen aus der Seminarbroschüre der Unternehmermanufaktur. Die Firma Unternehmermanufaktur GmbH (nachfolgend Anbieter genannt) mit Sitz in Burghausen bietet Seminare für Hotellerie und Gastronomie an. Die Anschrift des Anbieters lautet: Unternehmermanufaktur für Hoteliers und Gastronomen GmbH, Marktler Str. 33, 84489 Burghausen. Kunde im Sinne dieser AGB ist, wer mit dem Anbieter einen Seminarvertrag schließt. Sofern es in den jeweiligen besonderen Bedingungen des Seminarprojekts nicht anders geregelt ist, kommt der Vertrag durch schriftliche Anmeldung zwischen Anbieter und Kunde zustande. Der Eingang einer Bestellung wird per E-Mail bestätigt (Eingangsbestätigung). Diese Eingangsbestätigung stellt keine Angebotsannahme dar. Ein Vertrag kommt zwischen dem Kunden und dem Anbieter erst mit einer schriftlichen Auftragsbestätigung seitens des Anbieters zustande, die dem Kunden per E-Mail zugesandt wird. b) Mit der Anmeldung zum Seminar willigt der Teilnehmer / die Teilnehmerin ein, dass Fotos und Videos, die von ihm / ihr aufgenommen werden, zu Dokumentations- und Kommunikationszwecken von der Unternehmermanufaktur verwendet werden dürfen.
- 4. Anmeldefristen:** Die Anmeldefrist für alle angebotenen Unternehmermanufaktur-Seminare endet 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin. Seminaranmeldungen sind nur in schriftlicher Form (per Fax oder E-Mail) bei der Unternehmermanufaktur einzureichen. Der Anbieter übernimmt keine Garantie für Übermittlungsfehler der Faxgeräte. Wenn Faxe gegebenenfalls nicht beim Anbieter eingehen, können keine Reservierungen bzw. Absagen für Seminare vorgenommen werden. Schadensersatzforderungen jeglicher Art, zum Beispiel bei Anreise zu einem besetzten oder nicht stattfindenden Seminar, werden in keinem Fall von der Unternehmermanufaktur GmbH getragen. Alle Anmeldungen werden spätestens 14 Tage vor dem Durchführungsdatum per Fax oder E-Mail bestätigt.
- 5. Seminarunterlagen:** Die Seminarunterlagen werden dem Kunden nach der Seminarveranstaltung in digitaler Form zur Verfügung gestellt. Alle Schutz- und Verwertungsrechte, insbesondere das Vervielfältigungsrecht an den von der Unternehmermanufaktur eingesetzten Seminarunterlagen stehen ausschließlich dem Anbieter oder, sofern entsprechend ausgewiesen, dem Referenten oder einem anderen Autor zu. Den Teilnehmern ist es nicht gestattet, die Seminarunterlagen ohne schriftliche Zustimmung ganz oder auszugsweise zu reproduzieren, in Daten verarbeitende Medien aufzunehmen oder in irgendeiner Form zu verarbeiten oder zu vervielfältigen
- 6. Zahlungsbedingungen:** Die Teilnahmegebühr zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Zahlungen werden ausschließlich per Banküberweisung akzeptiert. Eine nur zeitweise Teilnahme an der Veranstaltung berechtigt den Teilnehmer nicht zur Minderung der Teilnahmegebühr. Die Zahlung hat vor Beginn des Seminars zu erfolgen. Die Tagungspauschale (Tagungsgetränke, zwei Kaffeepausen und Mittagessen) ist nicht in den Seminarkosten enthalten. Diese ist vor Ort im Hotel zu entrichten. Auch eventuelle zusätzliche Speisen, Getränke sowie Übernachtungskosten gehen auf eigene Rechnung.
- 7. Seminarstornierungen durch die Unternehmermanufaktur:** Der Anbieter kann ein Seminar absagen, wenn Gründe vorliegen, die der Anbieter nicht zu vertreten hat, wie zum Beispiel höhere Gewalt und pandemische Lage, unzureichende Teilnehmerzahl (weniger als 5 TN), plötzliche Erkrankung des Referenten. Der Anbieter ist verpflichtet, dies den Teilnehmern unverzüglich mitzuteilen. In oben genannten Fällen werden die bereits abgebuchten Teilnehmergebühren zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche oder Schadensersatzansprüche gegen die Unternehmermanufaktur GmbH sind ausgeschlossen.

AGB'S FÜR SEMINARE, WEBINARE, INHOUSE

FÜR DIE VOLLSTÄNDIGKEIT

Für Einzelbuchungen bzw. externe Hotel- und Gastronomiebetriebe. Folgende Informationen zu den Seminaren, Webinaren und Inhouse-Schulungen (im Folgenden "Seminare" genannt) gelten ausschließlich für Betriebe, die keine Vereinbarungen, keinen Vertrag oder kein Projekt mit der Unternehmermanufaktur geschlossen haben.

8. Rücktritt durch den Kunden: Abmeldungen müssen zur Fristwahrung schriftlich per Fax oder E-Mail vorgenommen werden. Entscheidend ist der Termin des Eingangs.

Die Stornierungsbedingungen:

- bis 14 Tage vor Termin: kostenfrei.
- ab 14 Tage bis 48 Stunden vor Termin: 50 % der Teilnahmegebühr.
- ab 48 Stunden vor Termin oder bei Nichterscheinen: 100 % der Gebühr.

Bitte beachten Sie, dass bei Seminar-Stornierungen ab 48 Stunden vor Termin oder bei Nichterscheinen auch die Tagungspausche des Veranstaltungshotels zu 100 % fällig wird. Diese wird Ihnen direkt vom Veranstaltungshotel in Rechnung gestellt. Der Teilnehmer kann jederzeit, ohne zusätzlichen Kostenaufwand, einen Ersatzteilnehmer benennen.

9. Rechte: a) Die Unternehmermanufaktur ist zur Nennung des Kunden / Hotels zu Referenzzwecken berechtigt. Die Unternehmermanufaktur ist, sofern nicht anders vereinbart, ferner berechtigt, die für die Seminarteilnehmer im Seminar erarbeiteten Ergebnisse mittels Video / Film aufzuzeichnen und zu Demonstrations- und Werbezwecken auf der UMA-Website und Sozialen Medien, Messen und Vorträgen zu veröffentlichen und zu Wettbewerben einzureichen.

b) Mit der Anmeldung zum Seminar willigt der Teilnehmer / die Teilnehmerin ausdrücklich ein, dass Fotos und Videos, die von ihm / ihr im Zuge des Seminars aufgenommen werden, zu Werbe- und Kommunikationszwecken von der Unternehmermanufaktur verwendet werden dürfen. Sofern der Kunde dies nicht wünscht, muss er den Seminarleiter vor Seminarbeginn darauf hinweisen.

10. Weitere Punkte: Berichtigungen von Irrtümern sowie Druck- und Rechenfehler in Werbeanzeigen und seminarbegleitenden Unterlagen bleiben vorbehalten. Die Prospekthaftung wird ausgeschlossen. Der Veranstalter ist berechtigt, personenbezogene Daten der Teilnehmer zu speichern und intern weiter zu verwenden. Die Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen des Vertrages oder dieser Bedingungen berühren nicht die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen. Nebenabreden oder Änderungen bedürfen ihrer Gültigkeit Textform. Gerichtsstand: Gerichtsstand ist Burghausen.

11. Haftung: Der Anbieter haftet bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit nach den gesetzlichen Vorschriften. Bei leichter Fahrlässigkeit haftet der Anbieter nur, wenn eine wesentliche Vertragspflicht verletzt wird (Wesentliche Pflichten sind Pflichten, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Vertragspartner regelmäßig vertrauen darf). Im Fall einer Haftung aus leichter Fahrlässigkeit wird diese Haftung auf solche Schäden begrenzt, die vorhersehbar bzw. typisch sind. Eine Haftung wegen der Verletzung des Lebens des Körpers oder der Gesundheit bleibt unberührt.

12. Datenschutz: Der Anbieter hält die gesetzlichen Bestimmungen des Datenschutzes in ihrer jeweils geltenden Fassung ein.

13. Schlussbestimmungen: Der Kunde kann nur mit solchen Forderungen aufrechnen, die unbestritten oder rechtskräftig festgestellt sind. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss des internationalen Privatrechts und des UN-Kaufrechtes. Die Vertragssprache ist Deutsch.

Ist der Kunde Kaufmann, juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen, ist ausschließlicher Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus diesem Vertrag Burghausen. Dasselbe gilt, wenn der Kunde keinen allgemeinen Gerichtsstand in Deutschland hat oder Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt im Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt sind. Der Anbieter bleibt berechtigt, am allgemeinen Gerichtsstand des Kunden Klage oder andere gerichtliche Verfahren zu erheben oder einzuleiten. Ist der Kunde kein Kaufmann, juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen, gilt die gesetzliche Regelung. Sollten bestimmte Bedingungen des Vertrages unwirksam sein oder werden, bleiben die übrigen Bestimmungen hiervon unberührt. Die Parteien verpflichten sich in einem solchen Falle, anstelle der unwirksamen Bestimmungen eine rechtswirksame Regelung zu treffen, die der unwirksamen Bestimmung wirtschaftlich möglichst nahekommt. Entsprechendes gilt im Falle einer Lücke.

Genderhinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Schriftform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung. Vielen Dank für Ihr Verständnis.

AGB'S FÜR NETZWERK KUNDEN

FÜR DIE VOLLSTÄNDIGKEIT

Folgende Informationen zu den Seminaren, Webinaren und Inhouse-Schulungen (im Folgenden "Seminare" genannt) gelten **ausschließlich für Nettwerkkunden**, die einen Vertrag oder ein Projekt mit der Unternehmermanufaktur vereinbart haben.

1. Für die Seminare entstehen keine zusätzlichen Kosten (exklusive der Tagungspauschale für Essen & Trinken). Sie sind Teil der Leistung der Unternehmermanufaktur, entsprechend dem Vertrag. Die Seminar- bzw. Tagungspauschale pro Teilnehmer für das Hotel, in dem die Veranstaltung stattfindet, ist vom Teilnehmer direkt vor Ort zu zahlen und mit dem jeweiligen Hotel abzurechnen.
2. Zimmerreservierungen für die Teilnahme an einem Seminar sind selbst im jeweiligen Veranstaltungshotel vorzunehmen. Eventuelle zusätzliche Speisen und Getränke außerhalb der Tagungspauschale sowie Zimmerkosten gehen ebenfalls auf eigene Rechnung.
3. Die Hotels, in denen die Seminare stattfinden, erhalten die Anschrift der Betriebe der Teilnehmer, um eventuelle unbezahlte Tagespauschalen und / oder Hotelrechnungen direkt einfordern zu können.
4. Für die verbindliche Anmeldung beachten Sie bitte die Frist von bis zu 14 Tage vor dem Seminartermin. Anmeldungen nach diesem Termin können nur noch nach persönlicher Rücksprache mit der Unternehmermanufaktur berücksichtigt werden.
5. Für Abmeldungen gelten folgende Stornierungsbedingungen (pro Teilnehmer-Absage):
 - a. bis 14 Tage vor Veranstaltungs-Termin: kostenfrei.
 - b. ab 14 Tagen bis 48 Stunden vor Termin wird eine Bearbeitungspauschale von 20 € erhoben.
 - c. ab 48 Stunden vor Termin oder bei Nichterscheinen wird eine Bearbeitungspauschale von 20 € berechnet. Bei Seminaren wird gleichzeitig die Tagungspauschale des Veranstaltungshotels zu 100 % fällig. Diese wird Ihnen direkt vom Veranstaltungshotel in Rechnung gestellt.
6. Seminaranmeldungen sind nur in schriftlicher Form (per Fax, E-Mail oder online über die Unternehmermanufaktur-Website) vorzunehmen. Seminar Anmeldungen können nicht telefonisch angenommen werden. Bei handschriftlichen Anmeldungen per Fax müssen die Namen, der Betrieb, Ihre E-Mail-Adresse und Ihre Faxnummer in Blockbuchstaben notiert sein.
7. Für alle eingehenden Seminar-Anmeldungen, wird innerhalb von 48 Stunden nach Eingang eine schriftliche Eingangsbestätigung Ihrer verbindlichen Anmeldung per E-Mail versendet. Falls diese Bestätigung ausbleibt, weist dies auf einen Übertragungsfehler hin und erfordert eine Kontaktaufnahme mit der Unternehmermanufaktur.
8. Mit der Anmeldung zum Seminar willigt der Teilnehmer / die Teilnehmerin ein, dass Fotos und Videos, die von ihm / ihr aufgenommen werden, zu Dokumentations- und Kommunikationszwecken von der Unternehmermanufaktur verwendet werden dürfen. Sofern der Kunde dies nicht wünscht, muss er den Seminarleiter vor Seminarbeginn darauf hinweisen.
9. Die Unternehmermanufaktur behält sich das Recht vor, Seminare aufgrund von mangelnden Teilnehmer (weniger als 5 TN) bis zu 14 Tage vor der Veranstaltung abzusagen. Bereits angemeldete Teilnehmer bzw. deren Betriebe werden umgehend darüber informiert. Die Unternehmermanufaktur ist berechtigt, bei unvorhergesehener Verhinderung eines geplanten Referenten diesen durch einen gleichwertigen zu ersetzen.
10. Die Unternehmermanufaktur ist zur Nennung des Kunden / Hotels zu Referenz zwecken berechtigt. Die Unternehmermanufaktur ist, sofern nicht anders vereinbart, ferner berechtigt, die für die Seminarteilnehmer im Seminar erarbeiteten Ergebnisse mittels Video / Film aufzuzeichnen und zu Demonstrations- und Werbezwecken auf den Webseiten und Sozialen Medien, Messen und Vorträgen zu veröffentlichen und zu Wettbewerben einzureichen.
11. Schadensersatzforderungen jeglicher Art, z.B. bei Anreise zu einem besetzten oder einem nicht stattfindenden Seminar, werden in keinem Falle von der Unternehmermanufaktur GmbH getragen.

Genderhinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Schriftform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung. Vielen Dank für Ihr Verständnis.

FÜR IHRE WEITERBILDUNG



SIND WIR STETS BEREIT!