

WER SICH BILDET, IST KLAR IM VORTEIL!



WISSEN - KÖNNEN - HANDELN

WEITERBILDUNGSMAGAZIN

2023

Follow us on Social Media:



UMA HOGA-Akademie
für Hoteliers & Gastronomen

Unser Weiterbildungsangebot für Ihre Zukunft!



Es gibt eine Antriebskraft (Energie), die weitaus mächtiger ist als Gas, Öl, Strom oder Atomenergie. Es ist die Willenskraft.

...und wieder steht ein turbulentes Jahr bevor. Nach fast drei Jahren Corona-Pandemie mit entsprechenden Veränderungen im sozialen Miteinander, geht es mit den nächsten Herausforderungen weiter.

Das Seminarwesen hat sich stark verändert. Waren bis 2020 Vor-Ort-Seminare eine geschätzte Möglichkeit, sowohl Wissen als auch Erfahrungen persönlich auszutauschen, sind nun Webinare als Weiterbildungsmöglichkeit gefragt.

Zugenommen haben hingegen individuelle Inhouse-Schulungen, Workshops und Coachings für die eigenen Teams.

Ja, alles ist im Wandel. Und dieser ist dynamischer denn je! Da sind ständige Veränderung und Anpassung elementare Eigenschaften. Und dazu brauchen wir alle als Antriebssubstanz Willenskraft und Energie!

Mit Willenskraft und innerer Energie können wir Wege finden die Herausforderungen der Zukunft zu meistern.

Wir haben ganz viele Wissens- und Motivationswerkzeuge für Sie in unserem Weiterentwicklungs- und Weiterbildungsangebot. Und - wir helfen Ihnen bei der praktischen Umsetzung.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen weiterhin viel Erfolg und große Willenskraft & Energie. 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 **70**



DIE HOGA-
AKADEMIE
04



INHOUSE
THEMEN
SEITE **76**

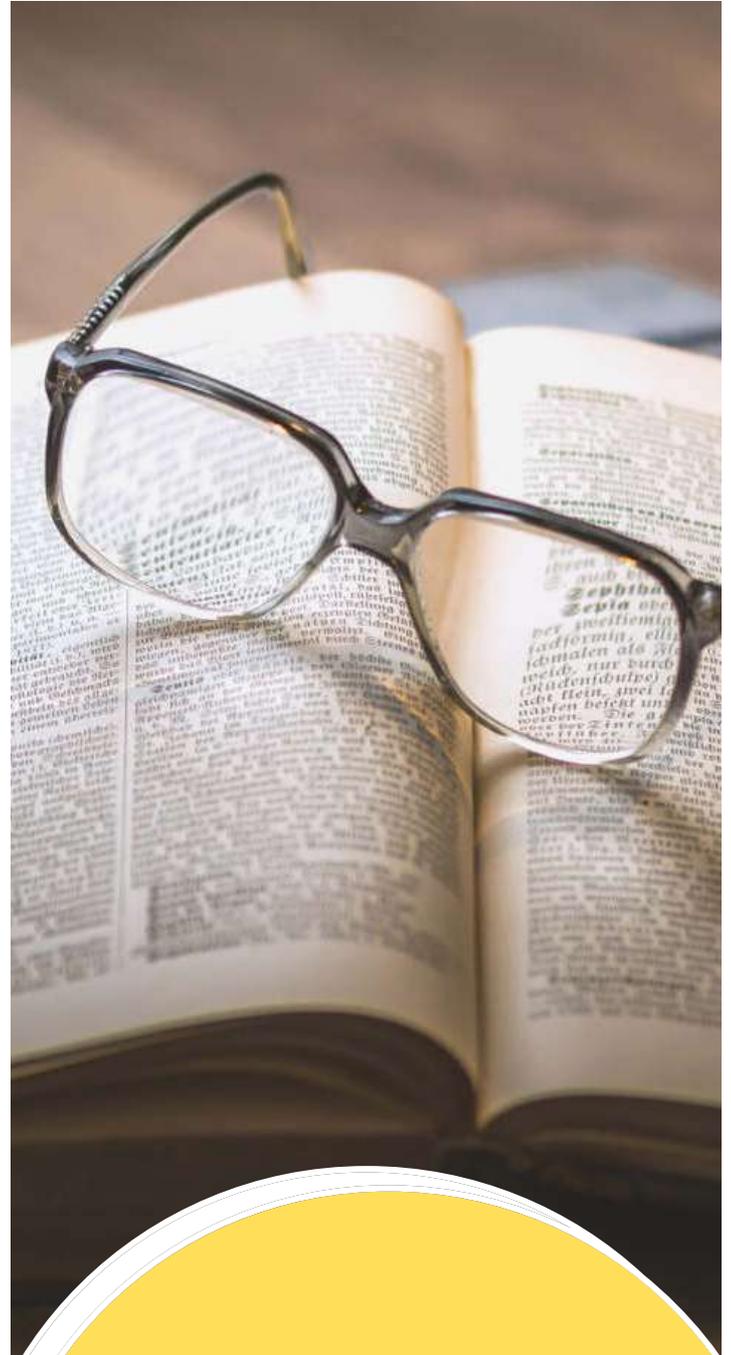
- 04 Die UMA-HoGa-Akademie
- 05 Webinarkalender 2023
- 06 Positionierung
- 12 Online-Marketing
- 21 Vertrieb & Verkauf
- 29 Preis- & Finanzpolitik
- 36 Mitarbeitermanagement
- 48 Persönlichkeitsbildung
- 54 Praxis-Workshops
- 70 Zukunft im Gastgewerbe
- 75 Vorteile Inhouse-Schulung
- 76 Inhouse Themenübersicht
- 77 Unsere Referenten
- 78 AGB's für Seminare, Webinare, Inhouse 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*
- Alle Webinare und Workshops können noch individueller, auf Ihren Betrieb, Ihre Mitarbeiter 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 Praxis-Know-How, unterstützt durch Handouts, Check- und Arbeitslisten, sowie effektive Tools

*unter Vorbehalt



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

WEBINARKALENDER 2023

EINE KURZE & KNACKIGE PLANUNGSÜBERSICHT

Webinarthema	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Seite
Positionierung													
Positionierung: Neues Wissen jetzt sammeln - Teil I	16.												7
Positionierung: Dienstleistungsfähigkeit steigern - Teil II	30.												7
Positionierung: Digitale Transformation einleiten - Teil III		13.											7
Krisen vorbeugen & erfolgreich bewältigen				03.						04.			8
Online-Marketing													
SEO-Optimierung Ihrer Webseite für mehr Verkauf	23.									02.			13
Werbeanzeigen mit Google Ads & Co.		23.									03.		14
Google Analytics: Daten auswerten und nutzen			13.								27.		15
Facebook-Ads für erfolgreiche Werbeanzeigen			06.							23.			16
Starter-Kit für Ihr Instagramprofil		28.								12.			17
Canva-Workshop: Style your brand!			14.										18
Instagram 2.0 - Funktionen & Handling					03.						14.		19
Das 1x1 des Newsletter-Marketings				17.			24.						20
Vertrieb & Verkauf													
In 9 Schritten souverän mit Reklamationen umgehen	31.					05.							22
Professionelle Gästebindung von Anfang an! - Teil I	30.								01.				23
Professionelle Gästebindung von Anfang an! - Teil II		02.							18.				23
Passend auf Bewertungen reagieren	19.										03.		24
Wie der Verkauf heute wirklich funktioniert!			09.							02.			25
Preis- & Finanzpolitik													
Zimmerpreiskalkulation leicht gemacht		06.								16.			30
101 Ideen zum Kostensparen - Teil I	17.										02.		31
101 Ideen zum Kostensparen - Teil II	18.										02.		31
Volles Haus zu jeder Zeit - Yield- & Revenuemanagement		13.									23.		32
BWA & SUSAs verstehen, Schiefagen erkennen					02.						21.		33
Korrekte Preiskalkulation: Speisen	17.					06.							34
Korrekte Preiskalkulation: Bankett	18.					07.							34

Webinarthema	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Seite
Mitarbeitermanagement													
Mitarbeitermarketing für attraktive Arbeitgeber			20.			26.							37
Fachkräftemangel: Um gutes Personal kämpfen!				24.						30.			38
Bewerbungsgespräch: Das 2x5 für Unternehmer		27.					24.						39
Onboarding: Kümmern Sie sich um die Neuen!				24.						30.			40
Persönlichkeitsbildung													
Bla, Bla, Bla - oder doch lieber Rhetorik?			13.								03.		49
Praxis-Workshops													
Die Speisekarte als Marketing-Instrument			10.								22.		55
Verkaufstipps für den Restaurantservice		07.				07.							56
Die perfekte Küchenorganisation - so läuft's!		01.				06.							57
Datenschutz-Crash Kurs - alles halb so wild!		27.					10.						58
Datenschutz-Update - DSGVO aktuell!							10.					04.	59
Beherbergungsrecht aktuell	18.												60
Tourismus- und Reiserecht		16.											61
Zukunft im Gastgewerbe													
Was Gäste heute wollen! - Teil I Die neuen Gästebedürfnisse		02.							18.				71
Was Gäste heute wollen! - Teil II Trends & Entwicklungen			09.							04.			72
MICE-Trends: Die Tagungen der Zukunft			10.							16.			73
Megatrend: Nachhaltigkeit - Stimmt die CO2-Bilanz?					03.						21.		74

POSITIONIERUNG

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 06

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:

- 07 Positionierung: Zukunft gestalten - Ressourcen sichern
- 08 Krisen vorbeugen & erfolgreich bewältigen
- 09 Meine eigene Marke entwickeln
- 10 Mit WOW-Effekten Gäste berühren
- 11 Wie Sie aus Trends Ihre Nische bauen

**HABE
ICH EIN
USP?**

POSITIONIERUNG: ZUKUNFT GESTALTEN - RESSOURCEN SICHERN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 07



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!



INPUT

Teil I – Neues Wissen jetzt sammeln

- Was bedeutet eigentlich Positionierung?
- Klare Vision und entsprechende Ziele als Basis für die Unternehmensleistungen
- Die 7 Aufgaben eines Unternehmers

Teil II – Dienstleistungsfähigkeit stärken

- Ziele definieren und erreichen
- Entwicklung von (Spezialisierungs-)Strategien

Teil III – Digitale Transformation einleiten

- Die Gäste von heute und ihre Bedürfnisse
- Zusammenführung Strategie & Gästenutzen

NUTZEN

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

Existenzgründer, Unternehmer und solche, die es werden wollen

FACTS

TERMINE

16.01.2023, TEIL I

30.01.2023, TEIL II

13.02.2023, TEIL III

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN JE WEBINARTEIL

59,-€ JE WEBINAR ZZGL. MWST*

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



*Auch als **Paket (Teil I - Teil II)** für 159,-€ zzgl. MwSt buchbar



Referentin
Brunhilde Fischer

Die soziale Welt, die Wirtschaft, das Klima stecken aktuell in gewaltigen Veränderungen und Krisen. Auch unsere Branche ist betroffen: Mitarbeitermangel, Lieferengpässe & Inflation. Doch wie diese Krisen überstehen und auch künftigen Veränderungsprozessen vorbeugen? Dafür gibt es ein Schema F!



INPUT

- Was bedeutet Veränderung und wann entsteht eine Krise?
- Erkennen, wann Veränderungen notwendig sind. Nichts unter den Teppich kehren!
- Doch was führt zu einer Krise und einer Veränderung? Faktoren definieren.
- Auf verschiedene Aspekte der Krise und der Veränderung achten und diese richtig abarbeiten.
- Die 9 Erfolgsfaktoren zur Bewältigung von Krisen und Veränderungen brauchbar umsetzen!
- Test – Wie veränderungsstark ist Ihr Betrieb?

NUTZEN

Sie lernen, was Ihr Unternehmen in eine Krise stürzen kann und wie Sie Wege finden, diesen erfolgreich zu begegnen. Ebenso werden Sie resilienter gegenüber Krisen und finden rechtzeitig Lösungen für die Zukunft. Starten Sie jetzt und rechtzeitig Ihr Veränderungs- und Krisenmanagement – beruflich wie privat - und seien Sie allen Anderen einen Schritt voraus!

FREUEN SIE SICH AUF

Kompakter Wissensinput für die sieben Stufen der Resilienz und die neun Erfolgsfaktoren des Veränderungsmanagements, Praxistipps und Umsetzungsbeispiele, Diskussion mit Referentin
Unternehmer, F&B-Manager, Bankett- und Tagungsleiter, Empfangs- und Reservierungsleiter

ZIELGRUPPE

FACTS

TERMINE

03.04.2023, 10 UHR

04.10.2023, 10 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN JE WEBINARTEIL

59,-€ ZZGL. MWST*

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS





Referentin
Brunhilde Fischer

Keine Lust auf Preiskampf, scharfen Wettbewerb und Austauschbarkeit? Dann setzen Sie doch Ihre Werte in den Mittelpunkt und entwickeln Sie Ihr Haus zu einer unverwechselbaren und erfolgreichen Marke. Gäste fordern das Besondere. Schaffen Sie fühl- und erlebbare Mehrwerte und nehmen Sie mit Ihrer Hotelmarke eine eindeutige Marktpositionierung ein.



INPUT

- Die Gästebedürfnisse ändern sich. Warum und wie?
- Den richtigen Zeitpunkt zur Stärkung der Unternehmenswerte nicht verpassen
- Die Stationen einer „Gäste-Reise“ in Ihrem Haus – alle Abteilungen sind gefragt!
- Wie entwickelt man eine Marke? Vorgehensweise in 6 Schritten
- Ihre Marke – die Basis für die erfolgreiche Mitarbeiterfindung- und Bindung
- Wie Sie Ihre Marke ständig optimieren und am Markt festigen

NUTZEN

Nach der Schulung wissen Sie, warum Sie durch emotionale Gäste-Kontaktpunkte unverwechselbar werden und einen klaren Wettbewerbsvorteil schaffen. Sie lernen, dass eine eigene Hotelmarke Begehrlichkeit beim Gast weckt. Zudem erhalten Sie eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Entwicklung einer erfolgreichen Marke. Los geht's!

FREUEN SIE SICH AUF

Interaktives und wissenvermittelndes Miteinander, viele Tipps und Inspirationen aus der Praxis, Erfahrungsaustausch, Unterlagen zur Umsetzung

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Manager, Direktoren, leitende Marketingmitarbeiter



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

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 der Schulung 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. Simsalabim!

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Marketingmitarbeiter, Qualitätsbeauftragte im Betrieb



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS



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

Danach 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

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

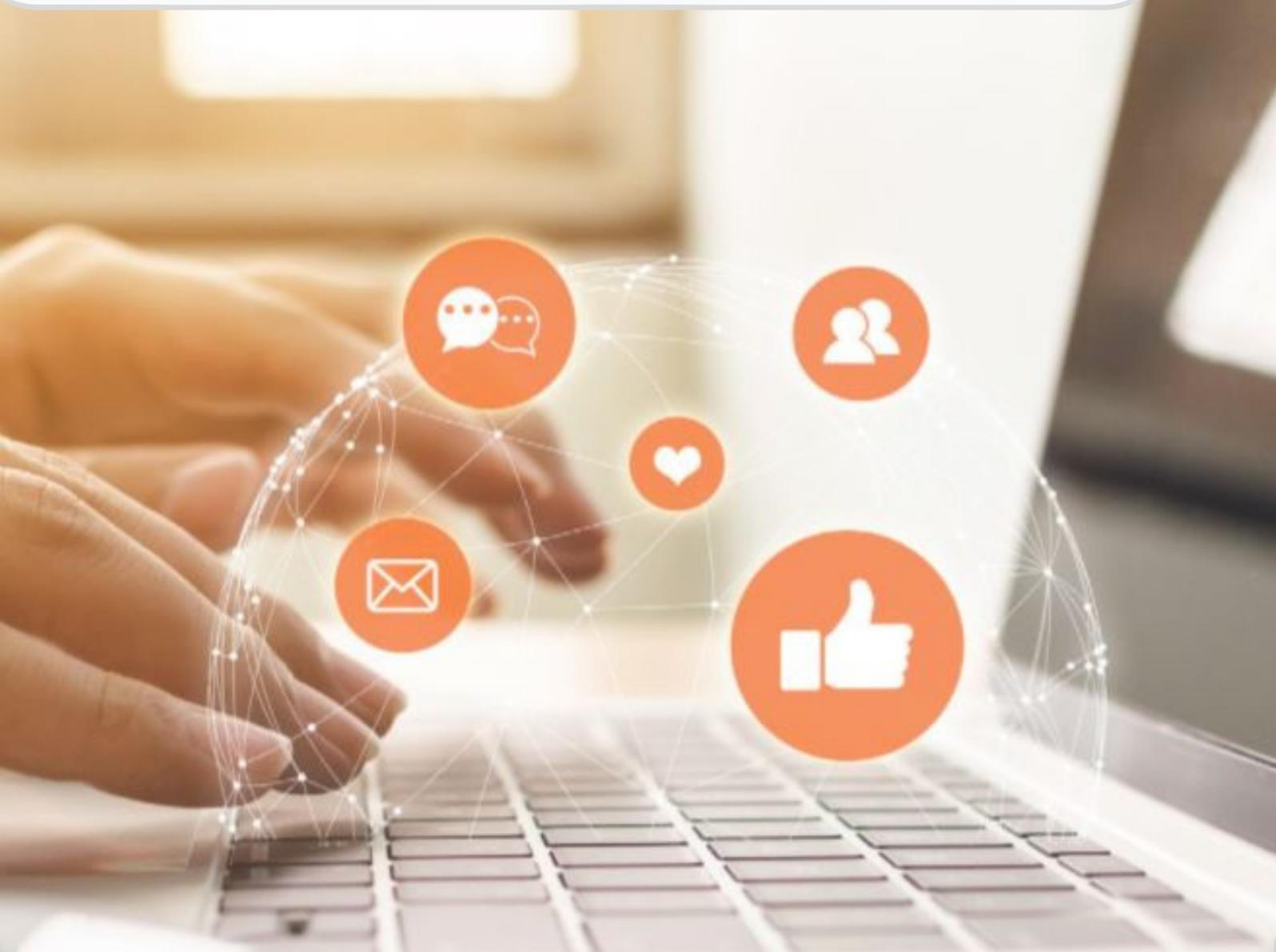
ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 13 SEO-Optimierung Ihrer Website für mehr Verkauf
- 14 Werbeanzeigen mit Google Ads & Co.
- 15 Google Analytics: Daten auswerten und nutzen
- 16 Facebook-Ads für erfolgreiche Werbeanzeigen
- 17 Starter-Kit für Ihr Instagram-Profil
- 18 Canva: Attraktive Grafiken gestalten
- 19 Instagram 2.0 - Funktionen & Handling
- 20 Das 1x1 des Newsletter-Marketings



SEO-OPTIMIERUNG IHRER WEBSITE FÜR MEHR VERKAUF

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 13

TEIL 1



Referentin
Brunhilde Fischer

Wie der Neu-Aufbau und das Facelift (Relaunch) einer ertrags- und buchungsbringenden Webseite gelingt, um Ihr Hotel in die Top-Ten-Suchergebnisse von Google zu bringen! SEO-konform und für mehr Buchungen (Conversions), denn nicht alle „schönen“ Webseiten sind auch erfolgreich.



INPUT

- Für wen ist die Webseite? (Zielgruppendefinition)
- Zieldefinition der Suchmaschinenoptimierung (SEO)
- Strategien & Taktiken für die richtigen Suchbegriffe (Keywords)
- Website-Texte und Inhalte auf SEO-Qualität prüfen
- Warum braucht eine Webseite eine Verjüngungskur und wie geht man vor?
- Analyse des Status Quo und Festlegung der Anforderung an „neue“ Webseite
- Der Prozess des Relaunch
 - Psychologie: Wie kommt es zu einer Kaufentscheidung bzw. Buchung?
 - Was ist eine Conversion-Rate (Buchungsrate)?
 - Optimierte Landingpages zur Verbesserung der Buchungsrate
 - Einsatz von Bildern oder Designelementen
 - Hinweise & Tipps zur die Analyse Ihrer Webseite

FACTS

TERMINE

23.01.2023, 09.30 UHR

02.10.2023, 09.30 UHR

DAUER

2 STUNDEN

KOSTEN

69,-€ ZZGL. MWST*

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

NUTZEN

Sie verstehen den Aufbau einer SEO-optimierten Inhalts- und Seitenarchitektur, um potenzielle Gäste bereits bei der Google-Suche zu beeinflussen. Sie erkennen, worauf es beim Ranking ankommt und lernen wie der Prozess einer Webseiten-Erneuerung vorbereitet und durchgeführt wird und Sie Ihre Online-Angebote optimal auf Ihre Zielgruppe ausrichten.

FREUEN SIE SICH AUF

nützliche Tipps zu den Analyse-Tools, zusätzliches Handout, fundierter Wissenstransfer und Unterhaltung auf Augenhöhe mit der Referentin

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung, Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb und Online-Marketing



TEIL 2



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

- Der Sinn von Werbekampagnen
- Die Ads-Struktur: Namenskonventionen - Kampagnen sinnvoll benennen
- Suchkampagnen und Konto-Ebenen (was macht Sinn?)
- Die wichtigsten Kennzahlen
- Keywords & Suchbegriffe - Tipps +Tools für die Recherche
- Die Anzeigentexte und Planung mit dem Excel-Tool
- Der Zusammenhang von Google Analytics & Google Ads für Ihre Website
- Auswertung und Optimierung Ihrer Anzeigen

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, nützliche Tipps, zusätzliches Handout und Tools

ZIELGRUPPE

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

FACTS

TERMINE

23.02.2023, 09.30 UHR

03.11.2023, 10.00 UHR

DAUER

2 STUNDEN

KOSTEN

69,-€ ZZGL. MWST*

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



GOOGLE ANALYTICS: DATEN AUSWERTEN UND NUTZEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 15

TEIL **3**



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 Webinar - einfach, schnell & sofort umsetzbar! Denn bis 01. Juli 2023 sollten Sie auf Google Analytics 4 (GA4) umgestellt haben!



INPUT

- Google Analytics im Überblick + Änderungen & Vorteile durch GA4
- Wie ohne Cookies eine Webseite analysieren?
- Die GA4-Struktur - wichtige Berichte im Überblick
- Einstellungen & Features zum Datenschutz in GA4
- 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
- Visualisierung: Datenanalyse statt Dashboards

NUTZEN

Das Ziel des Seminars ist es, Ihnen zukünftig zu ermöglichen, selbstständig gezielte Analysen durchzuführen und entsprechende Maßnahmen sowie Schlussfolgerungen abzuleiten - auch ohne Hilfe von Cookies - um Ihre Website bestmöglich zu optimieren. Das Webinar macht Sie zum Kenner Ihrer Webseiten-Besucher!

FREUEN SIE SICH AUF

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

ZIELGRUPPE

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

FACTS

TERMINE

13.03.2023, 09.30 UHR

27.11.2023, 09.30 UHR

DAUER

2 STUNDEN

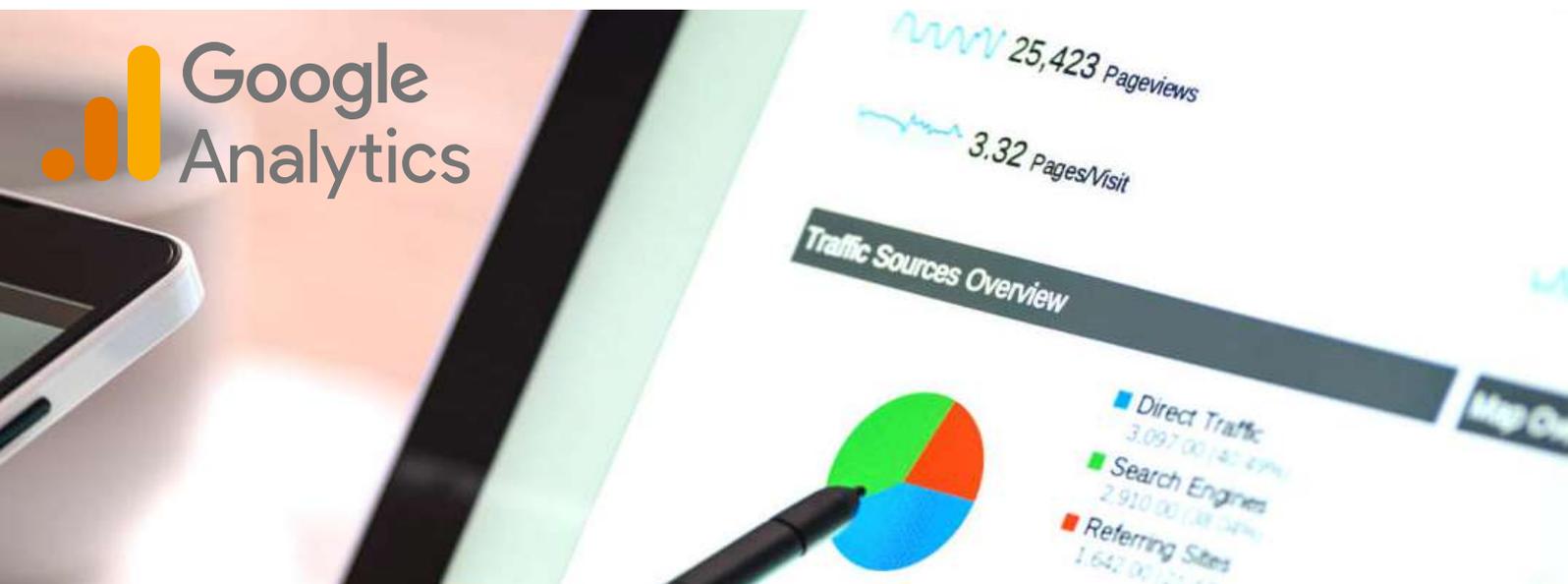
KOSTEN

69,-€ ZZGL. MWST*

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

 Google Analytics



Auch als Paket "Online-Marketing zum Durchstarten" (Teil I - III) für 186,-€ zzgl. MwSt buchbar

FACEBOOK-ADS FÜR ERFOLGREICHE WERBEANZEIGEN



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

06.03.2023, 10 UHR

23.10.2023, 10 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ 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, zusätzliches Handout mit Leitfäden und Vorgehensweisen, viele Tipps & Tricks aus der Praxis, Feedback zum eigenen Instagram-Profil vom Profi

ZIELGRUPPE

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

FACTS

TERMINE

28.02.2023, 10 UHR

12.10.2023, 10 UHR

DAUER

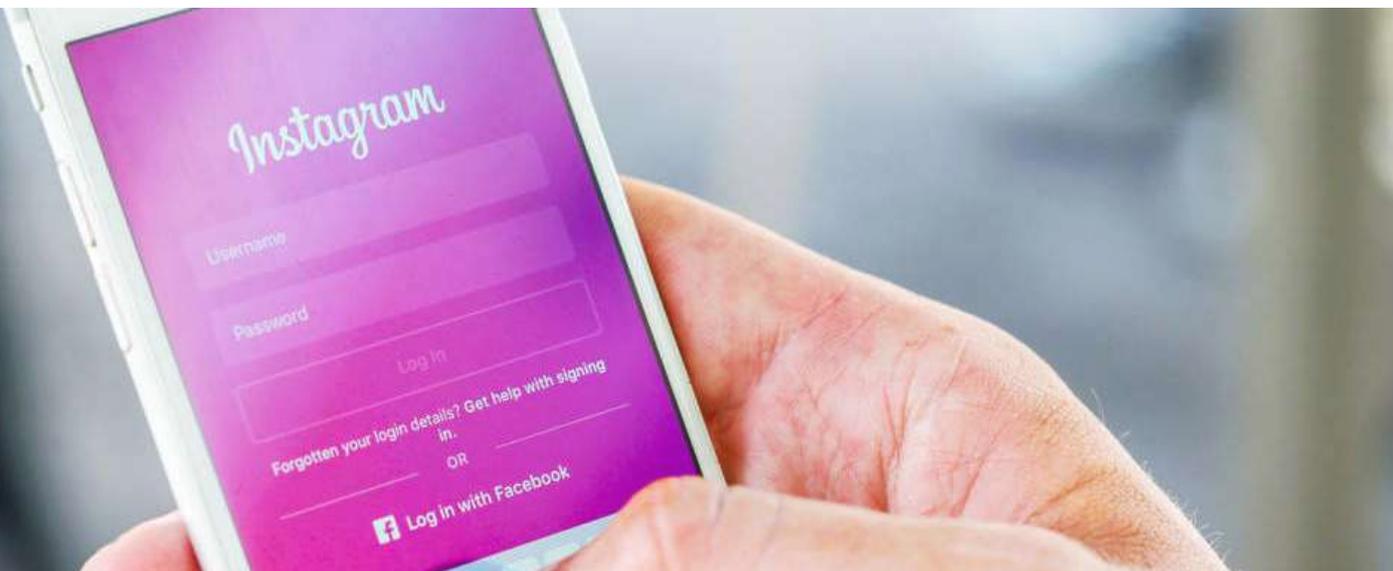
1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS





Referentin
Yvonne Gertje

Um sich in den sozialen Medien abzuheben, benötigen Sie eine professionelle Gestaltung, die zu Ihrer persönlichen Corporate Identity passt. Mit der Online-Software Canva können Sie professionelle Grafiken einfach und schnell erstellen - für mehr Sichtbarkeit und attraktive Beiträge!



INPUT

- Die Benutzeroberfläche
- Erstellen attraktiver Social Media Beiträge für Facebook, Instagram & Co.
- Vorstellen der Gestaltungsmöglichkeiten
- Bilder, Videos, Fotos und Logos richtig einbinden
- Vorlagen in Canva nutzen und Anpassen
- Download- und Planungsmöglichkeiten von Social Media Posts
- Tipps und Ideen als kreative Anregungen

NUTZEN

In diesem Workshop lernen Sie die Grundlagen und Möglichkeiten des Kreativitätstools Canva Schritt für Schritt kennen. Sie erfahren außerdem wie Sie Content Grafiken entwerfen und designen, um Website Elemente, Social-Media Inhalte und vieles mehr selbst gestalten zu können. Peppen Sie jetzt Ihre Social-Media-Kanäle auf!

FREUEN SIE SICH AUF

Kreativer Wissensinput mit Beispielen und allerlei Tipps, Fragerunde, zusätzliches Handout

ZIELGRUPPE

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

FACTS

TERMIN

14.03.2023, 10 UHR

DAUER

2 STUNDEN

KOSTEN

79,83 € ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN MIT
AKADEMIE KOSTENPFLICHTIG

TEILNEHMERZAHL

7-10 PERSONEN



INSTAGRAM 2.0 - FUNKTIONEN & HANDLING



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

- Content-Formate: Reels, Stories und Instagram-Video
- 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 mit Fragestellungen, Live-Analyse & Umsetzung, Wissensinput, zusätzliches Handout, Tipps & Trends aus der Praxis

FACTS

TERMINE

03.05.2023, 10 UHR

14.11.2023, 10 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

ZIELGRUPPE

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



DAS 1X1 DES NEWSLETTER-MARKETINGS

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 20



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

17.04.2023, 10 UHR
24.07.2023, 10 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

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



NEUKUNDEN SOWIE KUNDENBINDUNG ERREICHEN



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 22 In 9 Schritten souverän mit Reklamationen umgehen
- 23 Professionelle Gästebindung von Anfang an
- 24 Passend auf Bewertungen reagieren
- 25 Wie der Verkauf heute wirklich funktioniert!
- 26 Emotionalität: Der Erfolgsschlüssel im Verkauf
- 27 Das ist der Preis! Ich sage Ihnen warum
- 28 Sales Blitz & Trip: Erfolgreiche Kundenbesuche

IN 9 SCHRITTEN SOUVERÄN MIT REKLAMATIONEN UMGEHEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 22



Referent
Nicky-Alexander
Böhmcke

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?
- Was ist ein Konflikt und welche Chancen ergeben sich daraus?
- Abbau der Angst vor Reklamationen
- Die Ebenen der Kommunikation
- Was signalisiert meine Körpersprache?
- Der Dino-Modus! Kurze Explosion! Wie geht man damit um?
- Die Gästeerwartungen während einer Beschwerde
- Die 9 Schritte eines Reklamationsgesprächs
- Wie reagiert man auf Kritik? - schriftliche Reklamationsbehandlung

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

Praxisnahe Wissensvermittlung, Praxistipps und Beispiele, Online-Übungen, zusätzliches Handout

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Mitarbeiter, die mit Gästebeschwerden zu tun haben

FACTS

TERMINE

31.01.2023, 11 UHR
05.06.2023, 11 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS



PROFESSIONELLE GÄSTEBINDUNG VON ANFANG AN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 23



Referentin
Brunhilde Fischer

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 Gästebindung 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 Gästebindungsmaßnahmen 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, kostenloses Handout

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Mitarbeiter im Verkauf, Vertrieb und Marketing

FACTS

TERMINE

TEIL I

30.01.2023, 14 UHR
01.09.2023, 10 UHR

TEIL II

02.02.2023, 10 UHR
18.09.2023, 10 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

109,-€* ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE
KOSTENLOS



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

PASSEND AUF BEWERTUNGEN REAGIEREN



Referent
Nicky-Alexander
Böhmecke

Hotelbewertungen gehören inzwischen zum „daily business“ und haben enormen Einfluss auf die Buchungsentscheidung Ihrer Gäste. Doch wie auf positive & negative Kommentare korrekt reagieren? Und wie mit harter Kritik umgehen und dabei professionelles Bewertungsmanagement betreiben?



INPUT

- Die Buchungsplattformen und ihre Bewertungsmodalitäten
- Die Bewertungsstufen mit 1 bis 5 Sternen und deren Interpretation
- Fluch oder Segen? Freud und Leid beieinander!
- Wie glaubhaft sind die Bewertungen 1 und 5?
- Akzeptanz von kritischen Kommentaren als Chance
- Bewertungsmanagement: professionelle Reaktion & Kommunikation
- Formulierungshilfen bei positiven und negativen Beurteilungen
- Bedanken, Rechtfertigen oder bestätigen?
- Do's and Don'ts im Bewertungsmanagement

NUTZEN

Sie erkennen, wie wichtig ein organisiertes und professionelles Bewertungsmanagement ist. Lob und Kritik sehen Sie gleichermaßen als Chance, sich und Ihr Haus weiterzuentwickeln. Sie lernen, Beurteilungen einstuft und souverän darauf zu antworten. Nutzen Sie Ihr Bewertungsmanagement jetzt als gewinnbringendes Kommunikationsmittel!

FREUEN SIE SICH AUF

Fundierter und praxisnaher Wissens-Input, zahlreiche Beispiele und Praxistipps, Anleitungen zur Umsetzung, Formulierungshilfen

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Geschäftsführer, Abteilungsleiter, Empfangs- & Online-Marketingmitarbeiter

FACTS

TERMINE

19.01.2023, 11 UHR
03.11.2023, 12 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS



WIE DER VERKAUF HEUTE WIRKLICH FUNKTIONIERT!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 25



Referentin
Brunhilde Fischer

Verkaufen muss man mögen und vor allem auch Können. Es gibt viele erfolgreiche Modelle, wie Ihre Verkaufspolitik aufgebaut und strukturiert sein kann. Doch der Köder muss heutzutage immer dem Fisch schmecken. Also, wie genau transportieren Sie die klassischen Verkaufswege in das neue digitale Zeitalter?



INPUT

- Wie Sie Ihren Verkauf erfolgreich aufbauen - eine Übersicht über die wichtigsten Verkaufskriterien, Verkaufswege und Verkaufskanäle des heutigen Zeitalters (Klassisch bis digital)
- Von der Zielgruppe zur Persona - je personalisierter, desto erfolgreicher!
- Doch wie personalisiert man eine Persona?
- Aufbau von erfolgreichen Funnels für Webseiten & Social Media
- Auswertung und Verbesserung der Verkaufsprozesse
- Die Erfolgsfaktoren des Verkaufs

NUTZEN

Das Webinar vermittelt Ihnen, die wichtigsten Modelle der Verkaufspolitik und wie sich diese für Ihre Zielgruppe geschickt einsetzen lassen. Sie erkennen zudem, dass auch heute noch die Regeln des klassischen Verkaufs in großen Teilen funktionieren und erfahren Sie, wie der klassische Verkauf auf das Zeitalter 4.0 adaptiert und umgesetzt werden kann! Werden Sie zum Verkaufs-Profi 2.0 ähh... natürlich 4.0!

FREUEN SIE SICH AUF

Praxisnaher Wissensinput, viele kreative Tipps & Werkzeuge, neue Ideen aus der Branche,

ZIELGRUPPE

Unternehmer und alle MitarbeiterInnen, die im Verkauf tätig werden wollen/sind

FACTS

TERMINE

09.03.2023, 10 UHR

02.10.2023, 14 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



EMOTIONALITÄT: DER ERFOLGSSCHLÜSSEL IM VERKAUF

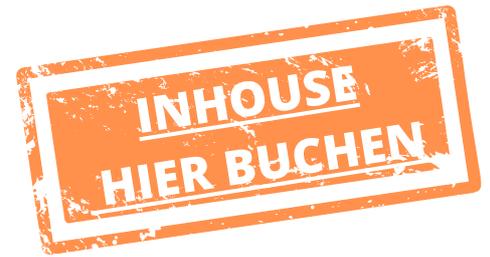
UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 26



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

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

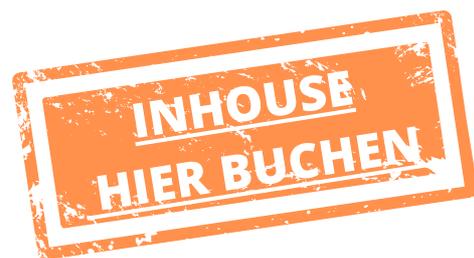


DAS IST DER PREIS! ICH SAGE IHNEN WARUM



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

Sie lernen, 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



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

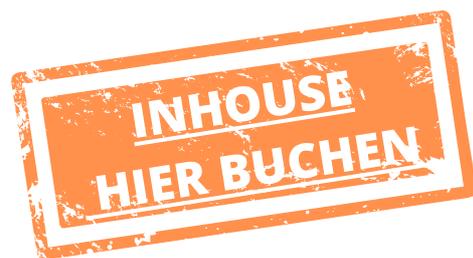
SALES BLITZ & TRIP: ERFOLGREICHE KUNDENBESUCHE!

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

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST
GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:
EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 30 Zimmerpreiskalkulation leicht gemacht
- 31 101 Ideen zum Kostensparen
- 32 Volles Haus zu jeder Zeit! - Yield- & Revenuemanagement
- 33 BWA & SuSa verstehen, Schieflagen erkennen!
- 34 Korrekte Preiskalkulation: Speisen-, Getränke- & Bankett
- 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?



Referent
Nicky-Alexander
Böhmecke

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 Äquivalenzkalkulation
- 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

06.02.2023, 14 UHR

16.10.2023, 15 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ 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.
Diese Webinare sind 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 / 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

17.01.2023, 14.30 UHR

02.11.2023, 11 UHR

TEIL II

18.01.2023, 14.30 UHR

02.11.2023, 14 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ JE WEBINAR ZZGL. MWST*

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE

KOSTENLOS



*Auch als **Paket (Teil I und Teil II) für 109,-€** zzgl. MwSt buchbar

VOLLES HAUS ZU JEDER ZEIT! - YIELD-& REVENUEMANAGEMENT

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 32



Referent
Nicky-Alexander
Böhmcke

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

13.02.2023, 14 UHR
23.11.2023, 11 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

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



BWA UND SUSa VERSTEHEN, SCHIEFLAGEN ERKENNEN!



Referent
Nicky-Alexander
Böhmcke

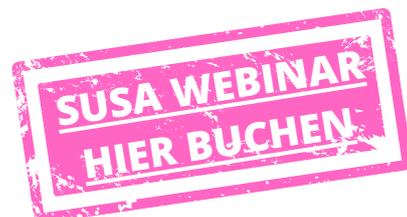
INPUT

Teil I: Betriebswirtschaftliche Kurzauswertung

- Was ist die BWA und was leistet sie?
- BWA lesen lernen und interpretieren
- Wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen
- Anpassung der BWA an mein Unternehmen

Teil II: Summen- und Saldenlisten

- Zusammenhang zwischen SuSa & BWA
- Lesen, verstehen und analysieren der SuSa
- Inhalte und offene Posten-Liste
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen



FACTS

TERMINE

TEIL I BWA

02.05.2023, 11 UHR

21.11.2023, 11 UHR

TEIL II SUSa

02.05.2023, 14 UHR

22.11.2023, 11 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ 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



*Auch als **Paket (Teil I und Teil II) für 109,-€** zzgl. MwSt buchbar

KORREKTE PREISKALKULATION: SPEISEN, GETRÄNKE & BANKETT

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 34



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

Teil I: Speisenkalkulation

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

Teil II: Bankettkalkulation

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



FACTS

TERMINE

TEIL I SPEISEN

17.01.2023, 10.30 UHR
06.06.2023, 15 UHR

TEIL II BANKETT

18.01.2023, 10.30 UHR
07.06.2023, 15 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

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

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

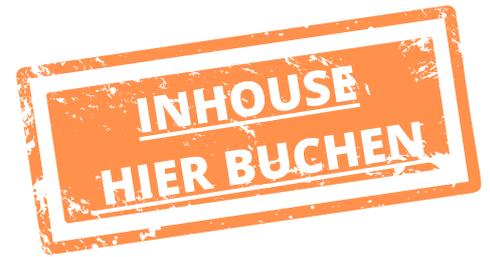
Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), F&B Manager, Küchenchefs und Köche





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

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

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

Wie bekomme ich gute und qualifizierte Mitarbeiter?

Was bedeutet Onboarding?

*Wie definiert sich eine Führungskraft?
Was macht einen guten Chef aus?*

MITARBEITERMARKETING FÜR ATTRAKTIVE ARBEITGEBER



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 in diesem 2-teiligen Webinar 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

20.03.2023, 10 UHR
26.06.2023, 10 UHR

TEIL II

20.03.2023, 14 UHR
26.06.2023, 14 UHR

DAUER

2 STUNDEN

KOSTEN

124,-€ ZZGL. MWST*
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE
KOSTENLOS



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

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

24.04.2023, 10 UHR

30.10.2023, 10 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



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

27.02.2023, 10 UHR

24.07.2023, 14 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



ONBOARDING: KÜMMERN SIE SICH UM DIE NEUEN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 40



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

24.04.2023, 14 UHR

30.10.2023, 14 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



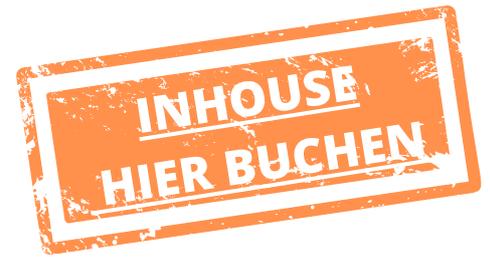
TOP-TRAINING: INSTRUMENTE & TECHNIKEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 41



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



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

KONFLIKTE: HANDELN, BEVOR DIE BOMBE PLATZT!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 42



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)



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

TEAMENTWICKLUNG: EINER FÜR ALLE, ALLE FÜR EINEN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 43



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! - Teamwork = Dreamwork

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



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

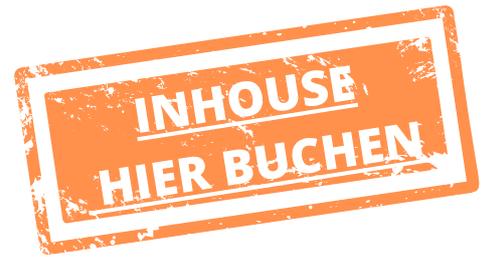
MODERNES BUSINESS-KNIGGE: VERHALTENSREGELN IM BERUF

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 44



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, pers. Feedback

ZIELGRUPPE

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

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

FIT FÜR DEN GAST: SOZIALE KOMPETENZ ERLERNEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 45



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



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

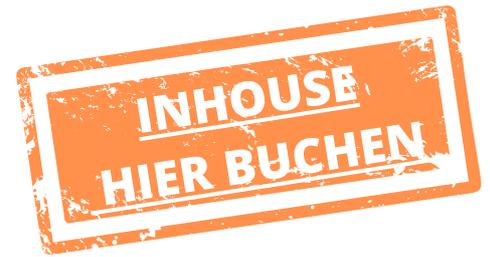
LASS UNS REDEN! - DEN EIGENEN KOMMUNIKATIONSSTIL GESTALTEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 46



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

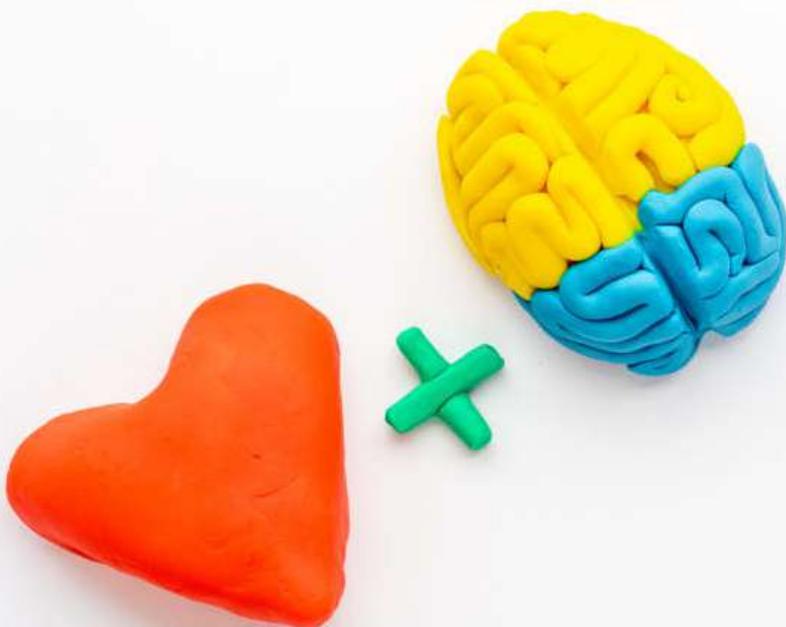
Nach der Inhouse-Schulung wissen Sie, warum der erste Eindruck so wichtig ist. Sie lernen, wie Sie mit der „emotionalen Intelligenz“ künftig Ihr Gegenüber besser verstehen, erfolgreich Gespräche führen und professionelles Verhalten an den Tag legen – ein großer Mehrwert für Sie privat und beruflich.

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



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

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

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 49 Bla, bla, bla - oder doch Rhetorik?
- 50 Vom Selbstmanagement zum Zeitmanagement
- 51 Bye, Bye Stress! - Ich kann damit umgehen!
- 52 Bremsen lösen und erfolgreich durchstarten!
- 53 Die mentale Erfolgskraft entfesseln!



BLA, BLA, BLA - ODER DOCH RHETORIK?



Referentin
Brunhilde Fischer

Rhetorik – die Kunst zu reden! Klingt doch besser als nur bla, bla, oder? Die Dinge rhetorisch auf den Punkt zu bringen ist nicht einfach - sei es innerhalb des Teams, mit den Vorgesetzten, aber besonders mit Gästen. Egal, ob Sie einen „kühlen Norddeutschen“ oder einen „zünftigen Bayern“ vor sich haben: gute rhetorische Fähigkeiten durch Ihre Kommunikation bringen Sie immer voran!



INPUT

- Rhetorik – was Sie darüber wissen sollten
- Inhaltliche Sprache und emotionale Sprache – einschließlich Körpersprache und Körpersignale
- Rhetorische Hilfsmittel – insbesondere Fragestellungen für die Klärung missverständlicher Situationen
- Argumentatives Sprechen – wie Sie mit Argumenten eine klare logische Gesprächskette aufbauen
- Übungen für ein klares, gut verständliches Sprechen

NUTZEN

Das Ziel des Webinars ist es, zu erlernen, das die verbale Sprache nur ein Teil Ihrer Wirkung auf andere ist. Ebenso lernen Sie die Elemente der Rhetorik kennen, bzw. erhalten hilfreiche Tools zur Umsetzung. Künftig spüren Sie neue Tatkraft, Motivation und Sicherheit für berufliches Auftreten und kommunizieren emotional, begeisternd und verständlich.

FREUEN SIE SICH AUF

anschaulichen Wissensinput, Grundlagen zur Kommunikation, Sprachübungen, die auch Spaß machen

ZIELGRUPPE

Unternehmer, F&B-Manager, Vertriebsmitarbeiter, Bankett- und Tagungsleiter, alle weiteren Hotel-/Restaurantmitarbeiter

FACTS

TERMINE

13.03.2023, 14 UHR

03.11.2023, 14 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

BLA

BLA

BLA

BLA

BLA

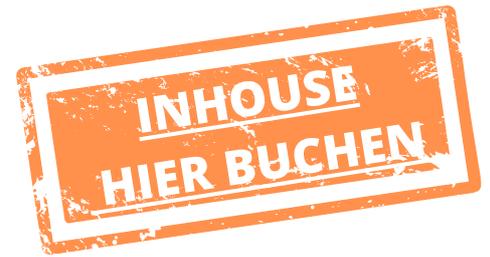
VOM SELBSTMANAGEMENT ZUM WIRKSAMEN ZEITMANAGEMENT

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 50



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

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

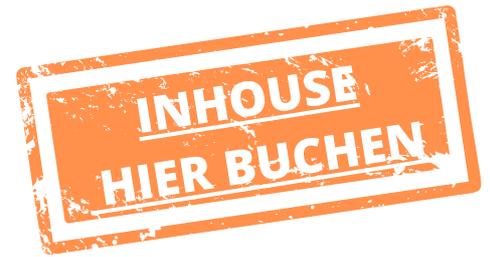
FACTS

BYE, BYE STRESS! - ICH KANN DAMIT UMGEHEN



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



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

BREMSEN LÖSEN UND ERFOLGREICH DURCHSTARTEN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 52



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

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS



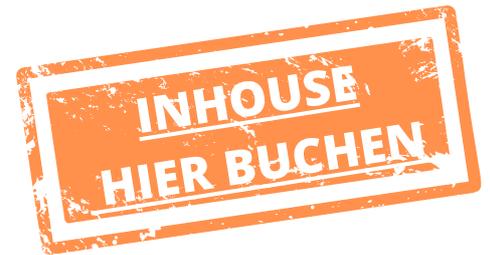
DIE MENTALE ERFOLGSKRAFT ENTFESSELN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 53



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

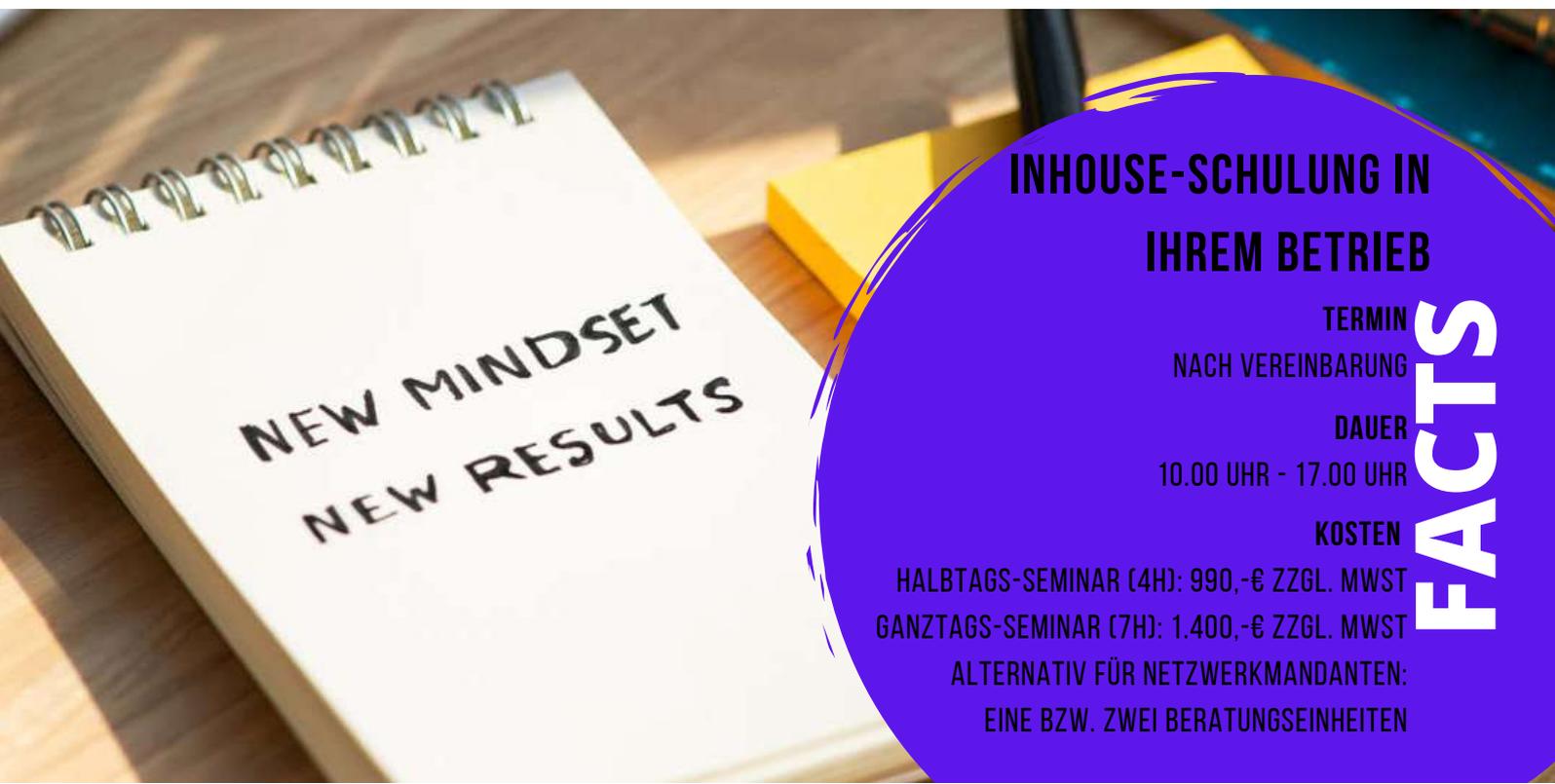
Erschließen Sie in diesem Seminar Ihre inneren Ressourcen und entfesseln Sie Ihre persönliche, mentale Power – Ihre Erfolgskraft. Lernen Sie, wie Sie Ihre Stärken erkennen, um sie gezielt einzusetzen und Ihre Erfolge zu steigern.

FREUEN SIE SICH AUF

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

ZIELGRUPPE

Jeder, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

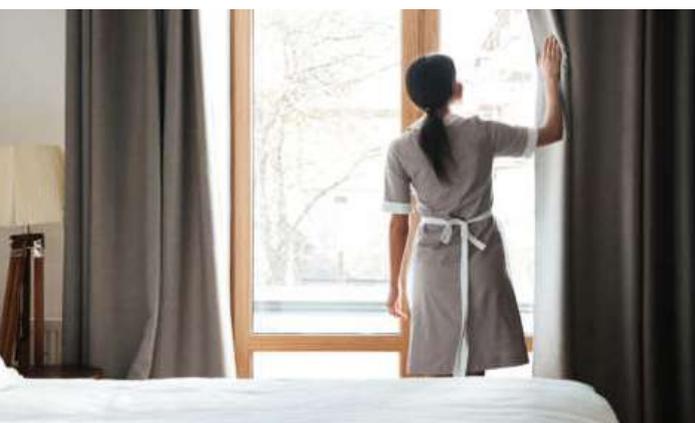
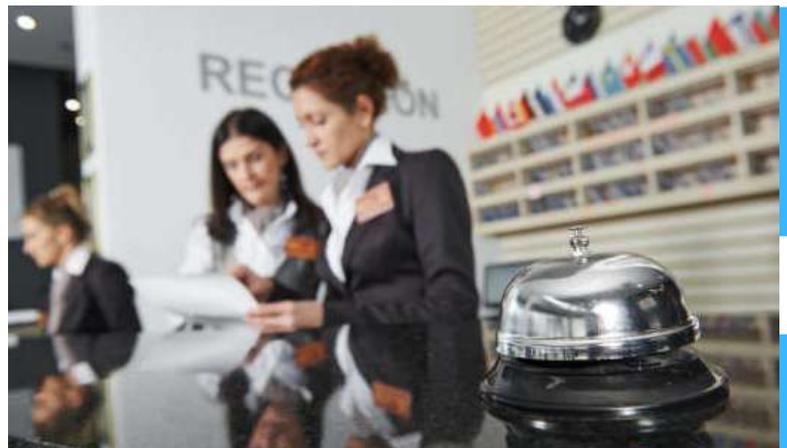
EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

VON PRAKTIKERN FÜR PRAKTIKER

ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

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



DIE SPEISEKARTE ALS MARKETING-INSTRUMENT



Referent
Nicky-Alexander
Böhmcke

Eine Speisekarte ist schon lange mehr als nur eine reine Preisliste. Sie ist inzwischen ein bedeutendes Marketing-Instrument! Das sollten Sie nutzen und Ihre Speisekarte zu einem Erlebnis gestalten.



INPUT

- Bedeutung Speisekartenmarketing (Fehlerquellen & Fakten)
- Speisendiagnose (Renner-Penner-Analyse)
- Grundlagen der Speisekarte (Sprache, Storys, Farben, Haptik, Duft, Design)
- Verkaufs- und Preispsychologie
- Aufbau und Gestaltung der Speisekarte
- Saisonkarten und Tageskarten
- Einstellung Digitale Speisekarte
- Rechtliche Aspekte & Best-Practice-Beispiele

NUTZEN

Nach diesem Webinar wird Ihre neue Speisekarte die Gäste begeistern und als modernes Marketing-Instrument, die den Stil Ihres Hauses und Ihre Unternehmensphilosophie widerspiegelt, wahrgenommen! Außerdem lernen Sie bei der Speisekartenerstellung neben Funktionalität auch auf das Design zu achten und können so einzigartige Gerichte oder Getränke individuell hervorheben und für mehr Verkauf sorgen! Machen Sie Ihre Speisekarte jetzt zum Erlebnis für Ihre Gäste - mit ansprechendem Design und Storytelling-Faktor!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, zusätzliches Handout, praktische Ideen & Umsetzungstipps, Best-Practice-Beispiele, Motivation, Feedback und Erfahrungsaustausch

ZIELGRUPPE

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

FACTS

TERMINE

10.03.2023, 13.30 UHR

22.11.2023, 14.30 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

Online Menu



VERKAUFSTIPPS FÜR DEN RESTAURANTSERVICE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 56



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
- Die perfekte Qualität
- Das richtige Verkaufsgespräch führen
- Serviceablauf von A bis Z
- 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

07.02.2023, 11 UHR

07.06.2023, 10.30 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



DIE PERFEKTE KÜCHEN-ORGANISATION - SO LÄUFT'S!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 57



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
- Worauf es bei der Arbeitsanalyse ankommt
- Zeitmanagement und Selbstorganisation
- Personalplanung und Optimierungsmöglichkeiten – Kompetenzen, Mitarbeiteranzahl, Team & Nachwuchsproblem
- Die Produktqualität zählt
- Rezepturen richtig kalkulieren + Vorteile
- Einsatz von Convenience-Produkten
- 10 kleine Alltagshelfer
- Was ist die 4 Postenstruktur?
- Die häufigsten Fehler in der Küchenorganisation



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

FACTS

TERMINE

01.02.2023, 10.30 UHR

06.06.2023, 10.30 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



DATENSCHUTZ CRASH-KURS - ALLES HALB SO WILD!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 58



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

Keine Scheu mehr vor 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

27.02.2023, 14 UHR

10.07.2023, 10 UHR

DAUER

2 STUNDEN

KOSTEN

69,-€ 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

10.07.2023, 15 UHR

04.12.2023, 10 UHR

DAUER

2 STUNDEN

KOSTEN

69,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

UPDATE





Referentin
Rechtsanwältin
Anja Smettan-Ötzürk
(TA Nordwest)

Ob als Hotelier, Gastronom, Vermieter von Ferienimmobilien oder Touristiker: Ihre Rechte und Pflichten bezüglich des Beherbergungsrechts sind umfassend und können bei Nichtbeachtung zu Abmahnungen führen. Eine Rechtsanwältin, erläutert Ihnen im Webinar *, was es zu beachten gilt.



INPUT

- Beherbergungsvertrag / Rücktritt / Stornierung
- Grundsatz der Prospektwahrheit und Aufklärungspflichten
- Preisangaben und die Endpreisverordnung
- Vom Gastgeber zum Reiseveranstalter (Arrangements und Packages)
- GEZ und GEMA / W-LAN ... Freie Fahrt
- Impressumspflicht bei Social Media / Verlinkung
- Das Recht des Gastes in der Gastronomie
- Auswirkungen der Corona-Pandemie: Betriebsuntersagung und Beherbergungsverbot, Belegungsbeschränkungen, Einreiseverbote, Reisewarnungen

NUTZEN

Sie wissen anschließend, was es beim Beherbergungsrecht zu beachten gilt, können vorbeugende Maßnahmen treffen, um auf der „sicheren Seite“ zu sein und profitieren von Informationen und Beispielen aus der Rechtsanwaltspraxis. Zögern Sie nicht, Fragen zu stellen!

FREUEN SIE SICH AUF

Rechtssicherer, fundierter Wissensinput mit praxisnahen Beispielen einer kompetenten Referentin, zusätzliches Handout

ZIELGRUPPE

Geschäftsführung (Unternehmer, Geschäftsführer, Direktor), Empfangsleitung, Mitarbeiter aus Gastronomie & Hotellerie

FACTS

TERMIN

18.01.2023, 09 UHR

DAUER

7 STUNDEN

KOSTEN

159,66,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN MIT
AKADEMIE KOSTENPFLICHTIG

TEILNEHMERZAHL

6-10 PERSONEN





Referentin
Rechtsanwältin
Anja Smettan-Ötzürk
(TA Nordwest)

Seit dem 01.07.2018 gilt das neue Pauschalreisegesetz. Die rechtlichen Grundlagen und Möglichkeiten sowie Regelungen bei verschiedenen Szenarien im Rahmen einer Pauschalreise werden in diesem Webinar praxisnah und rechtssicher erläutert.



INPUT

- Umsetzung der EU-Pauschalreiserichtlinie in das deutsche Recht
- Begriff der Pauschalreise / Abgrenzung Beherbergung
- Die Reisevermittlung
- Informationspflichten / Muster und Formblätter
- Rechte des Reisenden bei Reisemängeln
- Rechtliche Einordnung außergewöhnlicher Umstände bei Pauschalreisen
- Einblick in die gesetzliche Systematik
- Prognoseentscheidungen und Reisewarnungen
- Änderung des Insolvenzrechts im Reiserecht - Das neue Reisesicherungsfondgesetz

NUTZEN

Das Webinar* vermittelt die wichtigsten Grundlagen und Regeln des Pauschalreiserechts. Anhand von Beispielen können Sie jetzt vorbeugend Maßnahmen treffen und sind auf mögliche Veränderungen vorbereitet. Sie erhalten Informationen und Beispiele direkt aus der Rechtsanwaltspraxis.

FREUEN SIE SICH AUF

Rechtssicherer, fundierter Wissensinput mit praxisnahen Beispielen einer kompetenten Referentin, zusätzliches Handout

ZIELGRUPPE

Geschäftsführung (Unternehmer, Geschäftsführer, Direktor), Empfangsleitung, Mitarbeiter aus Gastronomie & Hotellerie

FACTS

TERMIN

16.02.2023, 09 UHR

DAUER

7 STUNDEN

KOSTEN

159,66,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN MIT
AKADEMIE KOSTENPFLICHTIG

TEILNEHMERZAHL

6-10 PERSONEN





Referent
Nicky-Alexander
Böhmecke

Trotz der vielen internationalen Food-Trends, steigt doch wieder der Respekt und die Wertschätzung gegenüber der Ursprünglichkeit und den regionalen Produkten. Setzen Sie dies in Ihren Kreationen und auf Ihrer Speisekarte um, gilt Ihre Küche als nachhaltig, kreativ und modern!



INPUT

- 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
- Aktuelle und zukünftige Food-Trends

Inhalte des Webinars "Die Speisekarte als Marketing-Instrument" (S. 54) können auf Wunsch gerne hinzugenommen werden.

NUTZEN

Lernen Sie in dieser Schulung, wie man mit einfacher Warekunde und simplen Kombinationen spannende Kreationen erreichen kann, die modernen Ansprüchen entsprechen und Klassiker der deutschen Küche neuen Glanz verleihen, ohne ihre Ursprünglichkeit zu verlieren und ganz nebenbei noch die Gäste begeistern!

FREUEN SIE SICH AUF

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

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung, F&B-Manager, Küchenchefs, Köche und Restaurantleiter



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

HOUSEKEEPING: DIE PERLEN DES HAUSES

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 63



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

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

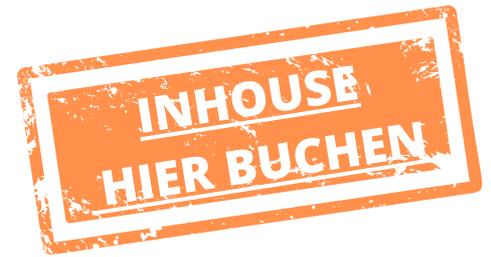
FACTS





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 des Referenten, Austausch unter Auszubildenden, Networking mit Branchengleichgesinnten

ZIELGRUPPE

Auszubildende, Neu- und Quereinsteiger



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

RESTAURANT: VOM MISE EN PLACE ZUM VERKAUF

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 65



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 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

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

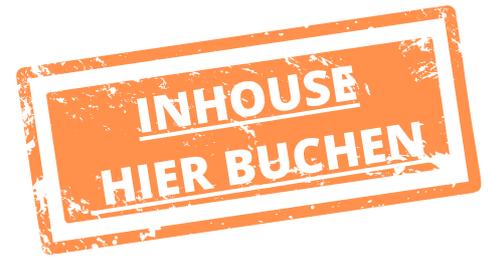
GASTORIENTIERTER SERVICE AN DER REZEPTION

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 66



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 zählt: 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



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

RICHTIGES, STRATEGISCHES VERHANDELN & GELD SPAREN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 67



Referent
Nicky-Alexander
Böhmcke

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

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS



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

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS

privacy

MACH MICH PRÜFUNGSFIT! PRAXIS-EMPFANGSWORKSHOP

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 69

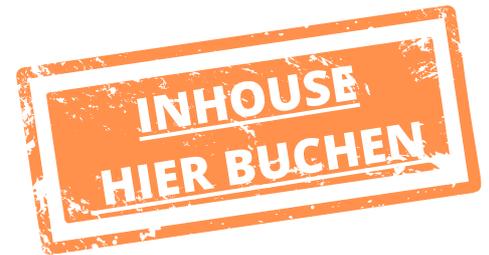


Referent
Didier Morand

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

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

HALBTAGS-SEMINAR (4H): 990,-€ ZZGL. MWST

GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

ALTERNATIV FÜR NETZWERKMANDANTEN:

EINE BZW. ZWEI BERATUNGSEINHEITEN

FACTS



NEUE TRENDS, PROGNOSEN UND AUSBLICKE



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 71 Was Gäste heute wollen! Teil I:
Die neuen Gästebedürfnisse
- 72 Was Gäste heute wollen! Teil II:
Trends & Entwicklungen
- 73 MICE-Trends: Die Tagungen der Zukunft
- 74 Megatrend: Nachhaltigkeit - Stimmt die CO2-Bilanz?



WAS GÄSTE HEUTE WOLLEN! DIE NEUEN GÄSTEBEDÜRFNISSE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 71

TEIL 1



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

02.02.2023, 14 UHR

18.09.2023, 14 UHR

DAUER

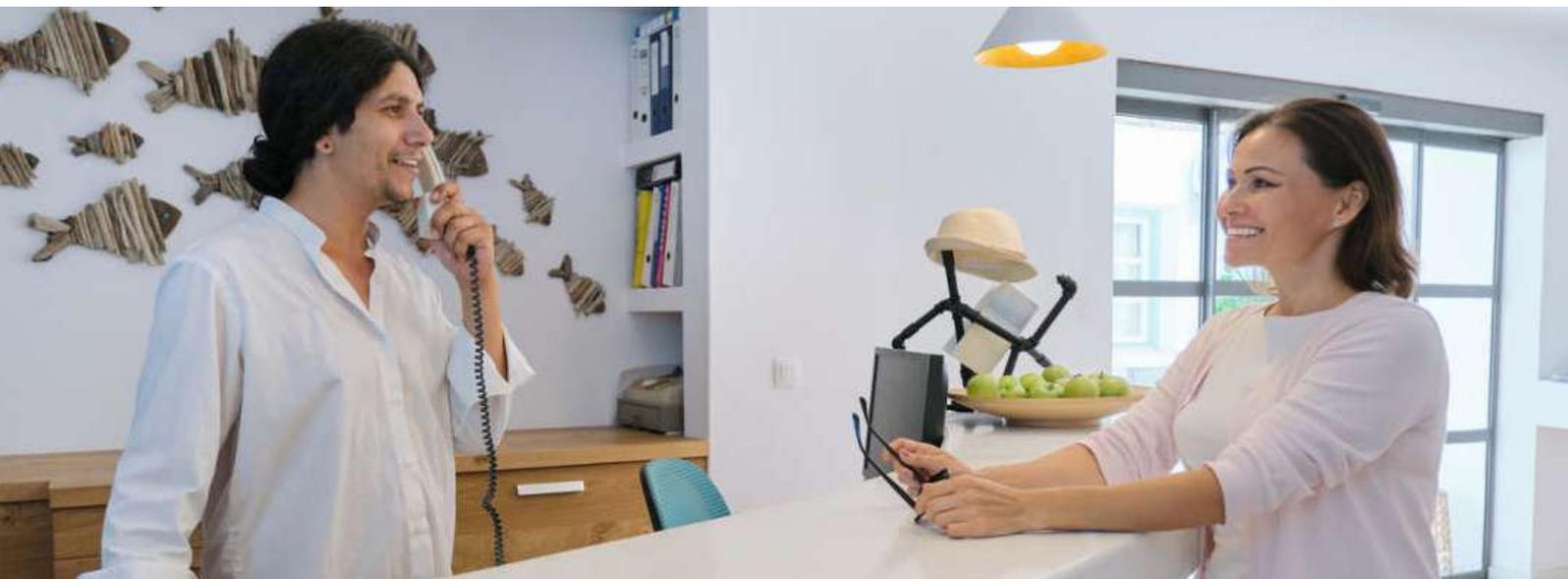
3 STUNDEN

KOSTEN

89,-€ ZZGL. MWST*

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



*Auch als **Paket (Teil I und Teil II) für 159,-€ zzgl. MwSt** buchbar

WAS GÄSTE HEUTE WOLLEN! TRENDS & ENTWICKLUNGEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 72

TEIL 2



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 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

09.03.2023, 14 UHR

04.10.2023, 14 UHR

DAUER

3 STUNDEN

KOSTEN

89,-€ ZZGL. MWST*

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS



*Auch als **Paket (Teil I und Teil II) für 159,-€** zzgl. MwSt buchbar

MICE-TRENDS: DIE TAGUNGEN DER ZUKUNFT



Referent
Nicky-Alexander
Böhmecke

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 Profiligena mit, ohne den Anschluss zu verlieren!



INPUT

- Bedeutung des "neuen" Tagungs- und Eventbereichs
- Definition der wichtigsten Begrifflichkeiten
- MICE- wie wichtig für die Hotellerie?
- Chancen und Herausforderungen für den Markt
- Die hybride Tagung als Zukunftsidee (Vorteile & Nachteile)
- Wie bekomme ich mehr MICE-Gäste?
- Die größten Trends & Tendenzen für 2023
- Wie vermarkte ich die neuen MICE-Trends?

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
10.03.2023, 10 UHR
16.10.2023, 11 UHR

DAUER
1,5 STUNDEN

KOSTEN
59,-€ ZZGL. MWST
FÜR NETZWERKKUNDEN
MIT AKADEMIE KOSTENLOS



MEGATREND: NACHHALTIGKEIT - STIMMT DIE CO2-BILANZ?

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 74



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

- Stichwort Nachhaltigkeit: Problemstellung, Begriff, UN-Ziele, Drei-Säulen-Modell & Leitstrategien
- Umsetzung eines nachhaltigen Hotelkonzeptes
- Die richtige Vermarktungsstrategie
- Wo steht der Hotelmarkt aktuell?
- 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 das absolute Zukunftsthema beherrschen. 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

03.05.2023, 12 UHR

21.11.2023, 15 UHR

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

FÜR NETZWERKKUNDEN

MIT AKADEMIE KOSTENLOS

SUSTAINABILITY

INHOUSE-SCHULUNGEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 75

WISSEN, DAS ZU IHNEN KOMMT



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 Ihrem Betrieb zu verankern.

In Absprache mit Ihrem persönlichen Coach und angepasst an Ihre Bedürfnisse wählen Sie das Schulungsthema, den Termin 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 und Gruppendiskussionen, 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 ...

EINE THEMENÜBERSICHT

Positionierung:

- Positionierung: Zukunft gestalten - Ressourcen sichern!
- Krisen erfolgreich vorbeugen & bewältigen
- Meine eigene Marke entwickeln
- Mit WOW-Effekten Gäste berühren
- Wie Sie aus Trends Ihre Nische bauen

Online-Marketing

- SEO-Optimierung Ihrer Webseite für mehr Verkauf
- Werbeanzeigen mit Google Ads & Co.
- Google Analytics: Daten auswerten und nutzen
- Facebook-Ads für erfolgreiche Werbeanzeigen
- Instagram Starterkit & 2.0 Zusatzfunktionen
- 1x1 des Newsletter-Marketings
- Conversion-Optimierung: Direkt-Buchungen steigern
- Verjüngungskur für Ihre verkaufsstarke Website

Vertrieb & Verkauf

- Professionelle Gästebindung - von Anfang an!
- In 9 Schritten souverän mit Reklamationen umgehen
- Wie der Verkauf heute wirklich funktioniert!
- Passend auf Bewertungen reagieren
- Emotionalität: Der Erfolgsschlüssel im Verkauf!
- Das ist der Preis. Ich sage Ihnen warum!
- Jede Reklamation - eine Chance!
- Sales Blitz & Trip: Erfolgreiche Kundenbesuche

Preispolitik

- Preiskalkulation für Speisen, Getränke & Bankett
- 101 Ideen zum Kostensparen
- BWA und SUSA verstehen - Schieflagen erkennen!
- Zimmerpreiskalkulation leicht gemacht
- Volles Haus zu jeder Zeit! (Yield- und Revenue-Management)
- Das Budget- und Controlling-Tool für Unternehmer

Mitarbeitermanagement

- Top-Training: Instrumente & Techniken für Führungskräfte
- Mitarbeitermarketing für attraktive Arbeitgeber
- Fachkräftemangel: Um gutes Personal kämpfen!
- Bewerbungsgespräch: Das 2x5 für Unternehmer
- Onboarding - Kümmern Sie sich um die Neuen!
- Konflikte: Handeln, bevor die Bombe platzt!
- Teamentwicklung: Einer für alle, alle für einen!
- Modernes Business-Knigge: Benimmregeln im Beruf
- Fit für den Gast: Soziale Kompetenz erlernen
- Lass uns reden! - Den eigenen Kommunikationsstil gestalten!
- Sie sind der Chef! Ihre Rollen als Unternehmer



Persönlichkeitsbildung

- Bla, bla, bla - oder doch Rhetorik?
- Vom Selbstmanagement zum wirksamen Zeitmanagement
- Bye, Bye Stress!
- Bremsen lösen und erfolgreich durchstarten!
- Die mentale Erfolgskraft entfesseln

Praxis-Workshops

- Speisekarten-Marketing & Kreativität in der Küche
- Housekeeping: Die Perlen des Hauses
- Verkaufstipps für den Restaurantservice
- Die perfekte Küchenorganisation - so läuft's!
- Restaurant: Vom Mise en Place zum Verkauf
- Richtiges strategisches Verhandeln & Geld sparen!
- 1X1 des Verkaufs für Azubis
- Gastorientierter Service an der Rezeption
- Mach mich prüfungsfähig! - Praxis-Empfangsworkshop
- Datenschutz Crash-Kurs! Alles halb so wild!
- Datenschutz Update - DSGVO aktuell!
- Praktische Einführung in die DSGVO!

Zukunft im Gastgewerbe

- Was Gäste heute wollen! Die neuen Gästebedürfnisse
- Was Gäste heute wollen! Trends & Entwicklungen
- MICE-Trends: Tagungen der Zukunft
- Megatrend: Nachhaltigkeit - Stimmt die CO2-Bilanz?

**MIXEN
SIE SICH IHRE
WUNSCHTHEMEN
ZUSAMMEN!**

UNSERE REFERENTEN

GEBALLTES SPEZIALISTEN-UND EXPERTENWISSEN



BRUNHILDE FISCHER (EXECUTIVE-TRAINER & COACH)

Themenschwerpunkte:

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



DIDIER MORAND (EXECUTIVE-TRAINER & COACH)

Themenschwerpunkte:

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



JAN SCHMIDT-GEHRING (SENIOR-COACH & TRAINER)

Themenschwerpunkte:

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



NICKY-ALEXANDER BÖHMCKE (SENIOR-COACH & TRAINER)

Themenschwerpunkte:

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



LAURA TEICHMANN (KUNDENBEZIEHUNGSMANAGERIN)

Themenschwerpunkte:

Online- und Social-Media-Marketing



ANJA SMETTAN-ÖZTÜRK (RECHTSANWÄLTIN)

Themenschwerpunkte:

Reise, Tourismus- und Eventrecht, Beraterin touristischer Leistungsträger und Verbände



YVONNE GERTJE (ONLINE-MARKETING MANAGERIN)

Themenschwerpunkte:

Social-Media-Marketing, Canva Grafikdesign, LinkedIn

AGB'S FÜR WEBINARE UND INHOUSE

FÜR DIE VOLLSTÄNDIGKEIT

Für Einzelbuchungen bzw. externe Hotel- und Gastronomiebetriebe. Folgende Informationen zu den Webinaren und Inhouse-Schulungen (im Folgenden "Weiterbildung" genannt) gelten ausschließlich für Betriebe, die keine Vereinbarung/Vertrag/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 Anmeldegebühr sind die Unterlagen und das Teilnehmerzertifikat enthalten. Bei externen Webinaren der Tourismus Akademie-Nordwest gelten deren aktuelle AGB's.

2. Nicht im Leistungsumfang enthalten:

Die Fahrtkosten sind bei Inhouse Schulungen je nach Aufwand zu den tagesaktuellen Preisen separat zu entrichten, Übernachtung und Verpflegung für den Referenten ist zu stellen. Bei individuell ausgearbeiteten Webinaren und Inhouse-Schulungen steht es der Unternehmermanufaktur zu je nach Aufwand weitere Erarbeitungskosten auf den Standardpreis der Weiterbildung aufzuschlagen.

3. Bestellung und Vertragsabschluss:

a) Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Verwendung auf Weiterbildungsbuchungen aus dem Weiterbildungsmagazin der Unternehmermanufaktur. Die Firma Unternehmermanufaktur GmbH (nachfolgend Anbieter genannt) mit Sitz in Burghausen bietet Weiterbildung 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 Weiterbildungsvertrag schließt. Sofern es in den jeweiligen besonderen Bedingungen des Projekts 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 zur Weiterbildung 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 Weiterbildungen endet 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin. Anmeldungen sind nur in schriftlicher Form (per E-Mail) bei der Unternehmermanufaktur einzureichen. Wenn E-Mails gegebenenfalls nicht beim Anbieter eingehen, können keine Reservierungen bzw. Absagen für Weiterbildungen vorgenommen werden. Schadensersatzforderungen jeglicher Art, werden in keinem Fall von der Unternehmermanufaktur GmbH getragen. Alle Anmeldungen werden spätestens 14 Tage vor dem Durchführungsdatum per E-Mail bestätigt.

5. **Weiterbildungsunterlagen:** Die Unterlagen werden dem Kunden nach der Weiterbildungsveranstaltung in digitaler Form zur Verfügung gestellt. Alle Schutz- und Verwertungsrechte, insbesondere das Vervielfältigungsrecht an den von der Unternehmermanufaktur eingesetzten Arbeitsunterlagen stehen ausschließlich dem Anbieter oder, sofern entsprechend ausgewiesen, dem Referenten oder einem anderen Autor zu. Den Teilnehmern ist es nicht gestattet, die Unterlagen 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 Weiterbildung berechtigt den Teilnehmer nicht zur Minderung der Teilnahmegebühr. Die Zahlung hat vor Beginn der Weiterbildung zu erfolgen. Eine benötigte Tagungspauschale (Tagungsgetränke, zwei Kaffeepausen und Mittagessen) ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten und ist vor Ort im Tagungshotel zu entrichten. Auch eventuelle zusätzliche Speisen, Getränke sowie Übernachtungskosten der Teilnehmer gehen auf eigene Rechnung.

7. Stornierungen durch die Unternehmermanufaktur:

Der Anbieter kann eine Weiterbildung absagen, wenn Gründe vorliegen, die der Anbieter nicht zu vertreten hat, wie zum Beispiel höhere Gewalt und pandemische Lage, unzureichende Teilnehmerzahl (weniger als 8 TN bei Webinaren), 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 WEBINARE UND INHOUSE

FÜR DIE VOLLSTÄNDIGKEIT

8. Rücktritt durch den Kunden:

Abmeldungen müssen zur Fristwahrung schriftlich per E-Mail vorgenommen werden. Entscheidend ist der Termin des Eingangs.

Die Stornierungsbedingungen:

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

Der Weiterbildungsteilnehmer kann jederzeit, ohne zusätzlichen Kostenaufwand, einen Ersatzteilnehmer (per E-Mail-Mitteilung) benennen.

9. Rechte:

a) Die Unternehmermanufaktur ist zur Nennung des Kunden zu Referenzzwecken berechtigt und, sofern nicht anders vereinbart, ferner berechtigt, die 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 zur Weiterbildung willigt der Teilnehmer ausdrücklich ein, dass Fotos und Videos, die von ihm im Zuge der Weiterbildung aufgenommen werden, zu Werbe- und Kommunikationszwecken von der Unternehmermanufaktur verwendet werden dürfen. Sofern der Kunde dies nicht wünscht, muss er den Referenten vor Veranstaltungsbeginn darauf hinweisen.

10. Weitere Punkte:

Berichtigen von Irrtümern sowie Druck- und Rechenfehler in Werbeanzeigen und begleitenden 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.

Diesen AGB's sind nachträgliche Preisänderungen aufgrund unerwarteter Ereignisse vorbehalten.

AGB'S FÜR NETZWERK KUNDEN

FÜR DIE VOLLSTÄNDIGKEIT

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

1. Für die Weiterbildungsangebote entstehen keine zusätzlichen Kosten. Sie sind Teil der Leistung der Unternehmermanufaktur, entsprechend dem Vertrag. Die Weiterbildungen unseres externen Partners Tourismus Akademie-Nordwest sind von dem jeweiligen teilnehmenden Betrieb vollständig selbst zu bezahlen. Dabei gelten die aktuellen AGB's der Tourismus Akademie-Nordwest.
2. Die Fahrtkosten bei Inhouse Schulungen sind separat zu entrichten und orientieren sich je nach Aufwand an den tagesaktuellen Preisen. Die Übernachtung und Verpflegung für den Referenten ist zu stellen. Gegebenenfalls können für Inhouse-Schulungen entsprechende Beratungseinheiten verrechnet werden, dies ist vorab mit dem Berater abzustimmen.
3. Für die verbindliche Anmeldung beachten Sie bitte die Frist von bis zu 14 Tage vor dem Weiterbildungstermin. Anmeldungen nach diesem Termin können nur noch nach persönlicher Rücksprache mit der Unternehmermanufaktur berücksichtigt werden.
4. Für Abmeldungen gelten folgende **Stornierungsbedingungen** (pro Teilnehmer-Absage):
 - bis 14 Tage vor Veranstaltungs-Termin: kostenfrei.
 - ab 14 Tagen vor Termin oder bei Nichterscheinen wird eine Bearbeitungspauschale von 35 € berechnet.
6. Weiterbildungsanmeldungen sind nur in schriftlicher Form (per E-Mail oder online über die Unternehmermanufaktur-Website) vorzunehmen. Anmeldungen können nicht telefonisch angenommen werden.
7. Für alle eingehenden Weiterbildungsanmeldungen, 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 zur Weiterbildung willigt der Teilnehmer ein, dass Fotos und Videos, die von ihm aufgenommen werden, zu Dokumentations- und Kommunikationszwecken von der Unternehmermanufaktur verwendet werden dürfen. Sofern der Kunde dies nicht wünscht, muss er den Referenten vor Veranstaltungsbeginn darauf hinweisen.
9. Die Unternehmermanufaktur behält sich das Recht vor, Weiterbildungstermine aufgrund von mangelnden teilnehmenden Betrieben (weniger als 8 teilnehmende Betriebe bei Webinaren) bis zu 14 Tage vor der Veranstaltung abzusagen. Bereits angemeldete 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 Referenzzwecken berechtigt. Die Unternehmermanufaktur ist, sofern nicht anders vereinbart, ferner berechtigt, die für die Teilnehmer in der Weiterbildung 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 einer nicht stattfindenden Weiterbildung, werden in keinem Falle von der Unternehmermanufaktur GmbH getragen.
12. Die Unternehmermanufaktur hält die gesetzlichen Bestimmungen des Datenschutzes in ihrer jeweils geltenden Fassung ein.

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.

Diesen AGB's sind nachträgliche Preisänderungen aufgrund unerwarteter Ereignisse vorbehalten.

Stand: September 2022

FÜR IHRE WEITERBILDUNG



SIND WIR STETS BEREIT!