

WISSEN - KÖNNEN - HANDELN

WEITERBILDUNGSMAGAZIN

Im Jahr der Verantwortung
HERBST-WINTER 2025/26



Follow us on Social Media:



UMA HOGA-Akademie
für Hoteliers & Gastronomen

VORWORT

Unser Weiterbildungsangebot für Ihre Zukunft!



**„Technologie ersetzt den Menschen nicht.
Aber der Mensch ohne Technologie wird ersetzt.“
(Unbekannt)**

Ich bleibe dabei:
Erfolg hat drei Buchstaben – **TUN!**
Doch 2026 gilt mehr denn je: **Bewusst TUN!**

Wir erleben einen Wendepunkt.
Künstliche Intelligenz, neue Buchungssysteme,
automatisiertes Revenue Management – all das
verändert unsere Branche. Stillstand ist keine Option.
Aber blinder Aktionismus auch nicht.
Denn nur wer versteht, **was** er tut – **warum** und **mit
welchem Ziel** – bleibt handlungsfähig.

Ja, ich weiß:
Wenig Personal, wenig Zeit, wenig Budget.

Und trotzdem – oder genau deshalb – ist Weiterbildung
keine Kür mehr. Sie ist die Voraussetzung, um Zukunft zu
sichern.

Deshalb haben wir neue Themen aufgenommen:
**KI verstehen und nutzen. Digitale Tools beherrschen.
Entscheidungen treffen mit klarem, bewusstem
Menschenverstand.**

Denn auch wenn die Systeme klüger werden –
Verantwortung bleibt menschlich.

Und damit ist klar: Die wichtigste Investition ist die in
Ihre und die Kompetenz Ihrer Mitarbeiter.

TUN Sie's. Jetzt.

Herzlichst

Ihre Brunhilde Fischer
mit allen tatkräftigen UMA-KollegInnen

ÜBERSICHT

DER EINFACHHEIT HALBER



**ZUKUNFT &
TRENDS AB
SEITE 46**

**DIE HOGA-
AKADEMIE
04**

**THEMEN
ÜBERSICHT 06**

04 Die UMA-HoGa-Akademie

05 Vorteile Inhouse-Schulung

06 Inhouse Themenübersicht

08 Positionierung

10 Betriebsnachfolge

13 Online-Marketing

18 Vertrieb & Verkauf

20 Preis- & Finanzpolitik

26 Mitarbeitermanagement

31 Persönlichkeitsbildung

37 Praxis-Workshops

46 Zukunft im Gastgewerbe

49 Unsere Referenten

50 AGB's für Webinare,
Inhouse- und Netzwerkkunden

DIE UMA-HOGA AKADEMIE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 04

WISSEN, DAS SIE WEITERBRINGT

- Über 50 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 dem 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

** Inhalte können auch als Beratungsthema vor Ort bzw. online gebucht werden



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

INHOUSE-SCHULUNGEN

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.

Wählen Sie selbst flexibel das passende Schulungsthema, den Termin und Dauer der Inhouseschulung. In Absprache mit dem Referenten kann der Inhalt gerne individuell an Ihre Bedürfnisse angepasst werden.

Der Referent nutzt dabei das Wissen und Können aus Seminaren, Webinaren und Workshops sowie aus seinem Erfahrungsschatz. Er überträgt dieses auf Ihren Betrieb, damit Sie und Ihre Mitarbeiter noch erfolgreicher in Ihrer Umsetzung sind!

Ihre Vorteile:

- ✓ Mehr Kompetenz und Motivation im Team und bei den einzelnen Mitarbeitern
- ✓ Trainings, 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 ...

THEMENÜBERSICHT

UNSERE INHOUSE-SCHULUNGEN UND WEBINARE

	Seite
Positionierung	08
Positionierung: Zukunft gestalten - Ressourcen sichern	09
Betriebsnachfolge	10
Wege zur zukunftsfähigen Betriebsnachfolge Inhouse-Schulung	11
Wege zur zukunftsfähigen Betriebsnachfolge Webinar oder Impulsvortrag vor Ort	12
Online-Marketing	13
Arbeiten mit KI - ChatGPT & Co. effektiv nutzen	14
Google Analytics GA4: Verstehen und gezielt einsetzen	15
SEO im Zeitalter von KI - für mehr Sichtbarkeit und Verkauf	16
Werbeanzeigen mit Google Ads & Co.	17
Vertrieb & Verkauf	18
Beschwerde- und Bewertungsmanagement	19
Preis- & Finanzpolitik	20
Korrekte Preiskalkulation für Speisen & Getränke	21
Zimmerpreiskalkulation leicht gemacht	22
Revenue Management - Krisenfestigkeit, Wachstum u. Wettbewerbsstärke sichern!	23
BWA und SUSA verstehen - Schieflagen erkennen!	24
Smartes Revenue-Management für's MICE-Geschäft	25
Mitarbeitermanagement	26
Mitarbeitermarketing für attraktive Arbeitgeber	27
Top-Training: Instrumente & Techniken für Führungskräfte	28
Teamentwicklung: Einer für alle, alle für einen!	29
Fit für den Gast: Soziale Kompetenz erlernen	30

THEMENÜBERSICHT

UNSERE INHOUSE-SCHULUNGEN UND WEBINARE

	Seite
Persönlichkeitsbildung	31
Lass uns reden! Den eigenen Kommunikationsstil gestalten	32
Konflikte: Rechtzeitig erkennen & erfolgreich lösen!	33
Bye, Bye Stress! Ich kann damit umgehen	34
Die Weltmacht ICH verstehen, mentale Kräfte entfesseln	35
Individuelles Einzelcoaching	36
Praxis-Workshops	37
Professionelle Gästebindung von Anfang an	38
Effektives Arbeiten an der Rezeption	39
10% mehr Gastro-Umsatz: Vom Mise en Place zum Verkauf	40
Die Perlen des Hauses - Effizientes Housekeeping	41
Das 1x1 des Verkaufs für Azubis	42
DSGVO - praktisch umgesetzt!	43
DSGVO Update	44
Mach mich prüfungsfähig! Empfangsworkshop	45
Zukunft im Gastgewerbe	46
Was Gäste heute wollen - Mut zur Extrawurst!	47
Megatrend: Nachhaltigkeit - Stimmt die CO2-Bilanz?	48

AKTUELLE TERMINE:

Montag, 01. 09. 2025	10:00 Uhr Revenue Management
Montag, 15. 09. 2025	10:00 Uhr Kalkulation von Speisen & Getränken
Montag, 13. 10. 2025	10:00 Uhr Top Training: Mitarbeiterführung
Montag, 03. 11. 2025	10:00 Uhr SEO im Zeitalter von KI
Montag, 10. 11. 2025	14:00 Uhr Arbeiten mit KI - ChatGPT & Co.
Montag, 17. 11. 2025	14:00 Uhr DSGVO Update

POSITIONIERUNG

DAS ERFOLGREICHSTE MARKETING DER WELT

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

**ZUKUNFT
GESTALTEN -
RESSOURCEN
SICHERN**

ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

09 Positionierung: Ohne Profil entscheidet der Preis!

**HABE
ICH EIN
PROFIL?**

POSITIONIERUNG: OHNE PROFIL ENTSCHEIDET DER PREIS!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 09



Referentin
Brunhilde Fischer

Viele familien- oder betreibergeführte Hotels werden **AUSTAUSCHBAR**, wenn sie alles für alle sein wollen! Wenn das **WOFÜR** fehlt, entscheidet das **WIEVIEL**! Wer sich **nicht** klar positioniert, wird über Preis und Lage gebucht – und verliert Marge (Gewinnspanne), Gäste und Relevanz (insbesondere digital). Dabei spielt die KI schon jetzt eine entscheidende Rolle!

INPUT

Jetzt neues Wissen sammeln:

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

Dienstleistungsfähigkeit stärken

- Ziele definieren und erreichen
- Entwicklung einer zukunftsfähigen Positionierungs-Strategie

Digitale Transformation einleiten

- Die Gäste von heute und ihre Bedürfnisse, inklusive Trends 2025/2026
- Rolle der Positionierung für KI und AI – denn Gäste suchen bereits heute Ihre Reisen über die künstliche Intelligenz
- Zusammenführung Strategie & Gästenutzen

NUTZEN

Sie entdecken den wahren Kern Ihres Betriebs – und entwickeln daraus eine klare Ausrichtung, die Gäste begeistert, Mitarbeiter stolz macht und die KI für Sie "begeistert".

So befreien Sie sich vom ständigen Preisdruck und schaffen ein Hotel, das mit Charakter überzeugt und langfristig auch in Zukunft erfolgreich bleibt.

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

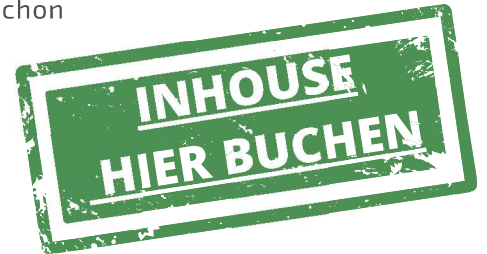
INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN
NACH VEREINBARUNG

DAUER
10.00 UHR - 17.00 UHR

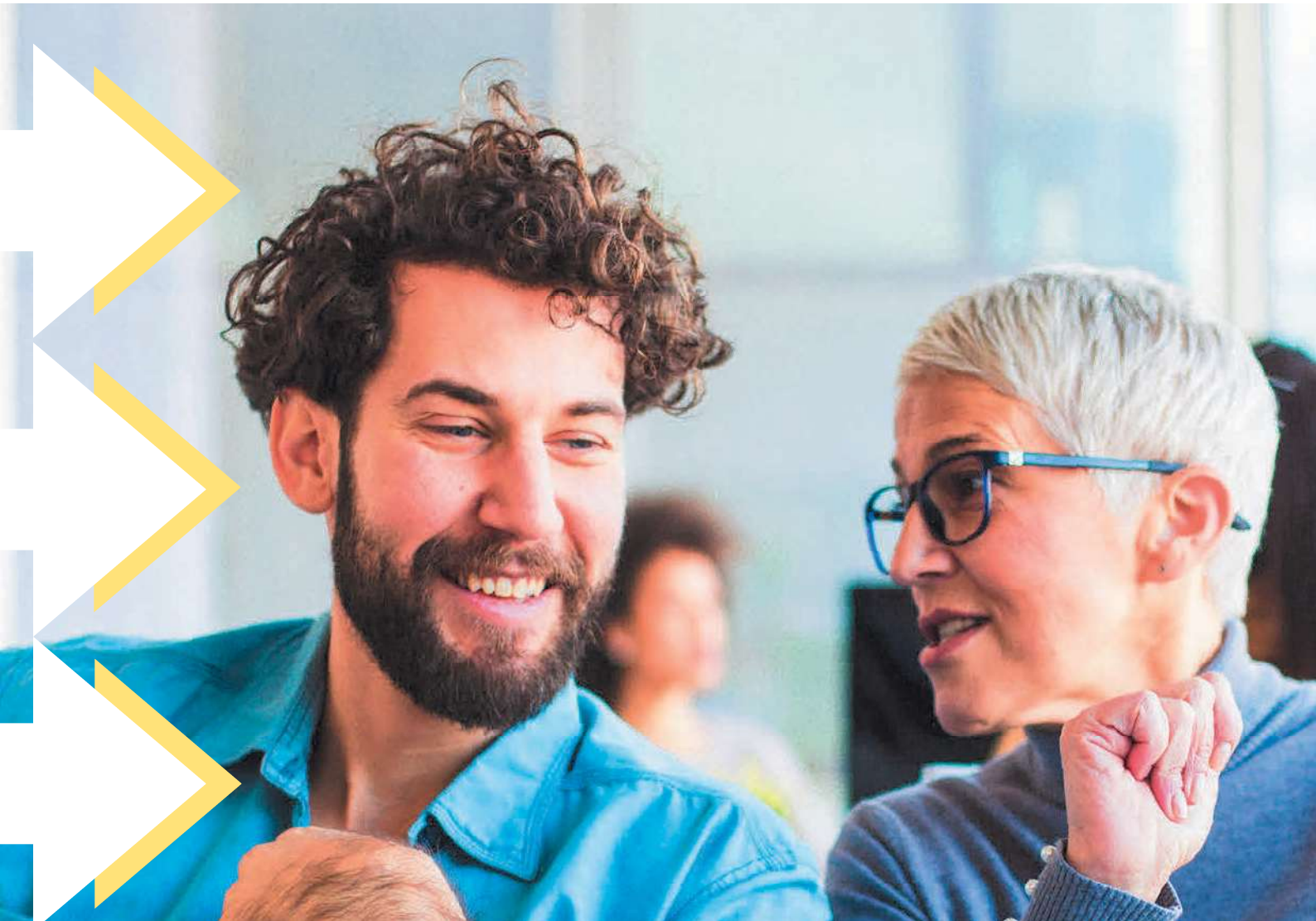
KOSTEN
GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

FACTS



BETRIEBSNACHFOLGE

ZUKUNFTSFÄHIGER GENERATIONSWECHSEL



ES GEHT UM FOLGENDES THEMA:

In vielen mittelständischen Hotels steht bereits jetzt oder in den kommenden Jahren das Thema "Nachfolge" auf dem Lebens-Programm!

Um diesen wichtigen Schritt bzw. den Wechsel zwischen zwei Generationen erfolgreich zu unterstützen, liefert folgende Schulung erste, wichtige To-Do's:

- 11 Betriebsnachfolge
Inhouse - durch Coaching begleitet
- 12 Wege zur zukunftsfähigen Betriebsnachfolge
Webinar oder Impulsvortrag vor Ort

BETRIEBSNACHFOLGE - DURCH COACHING BEGLEITET

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 11

Die Übergabe eines familiengeführten Hotels oder Restaurants ist mehr als ein wirtschaftlicher Prozess – sie ist ein emotionaler Meilenstein. Für die Altinhaber:innen bedeutet sie das Loslassen eines Lebenswerks, für die Nachfolger:innen das mutige Betreten einer neuen Rolle. Oft prallen dabei Vorstellungen, Werte und unausgesprochene Erwartungen aufeinander. Genau hier kann Coaching helfen: Es schafft einen sicheren Raum, um Perspektiven zu klären, Konflikte sichtbar zu machen und Vertrauen aufzubauen. **Denn eine gelingende Nachfolge beginnt nicht auf dem Papier, sondern im Herzen und im Dialog.**



Referentin &
Coach
Brunhilde Fischer

INPUT

- Die Begleitung startet mit einem individuellen Gespräch, um Anliegen, Rollen und emotionale Spannungen sichtbar zu machen – im Einzelsetting und direkt im Tandem.
- Mit systemischen Fragen und Methoden wie dem „Inneren Team“ oder Wertearbeit wird das persönliche Erleben von Loslassen und Übernehmen erforscht.
- In moderierten Dyaden-Sessions klären Senior und Nachfolger:in ihre gegenseitigen Erwartungen, Wünsche und kritischen Punkte – offen, strukturiert und auf Augenhöhe.
- Familien- und Unternehmensaufstellungen helfen dabei, unsichtbare Dynamiken, Loyalitäten und Konfliktmuster greifbar zu machen.
- Über mehrere Monate hinweg wird der Übergabeprozess entlang des klassischen Phasenmodells (Ankündigung – Mitführung – Rückzug) begleitet – flexibel, je nach Tempo und Bedarf.
- Symbolische Rituale, Perspektivwechsel und klare Vereinbarungen machen den Übergang nicht nur organisatorisch, sondern auch emotional verbindlich.
- Ziel ist ein Raum, in dem beide Seiten sich gesehen, verstanden und gestärkt fühlen – damit das Lebenswerk weitergeführt werden kann, ohne Beziehungsschäden zu hinterlassen.

NUTZEN

Es wird auf Ihre persönliche Nachfolgesituation eingegangen, geklärt, wann eine Übergabe optimalerweise beginnen sollte, wer die Beteiligten sind, welche Wünsche es gibt und wie weitere Unterstützung aussehen kann. Außerdem erfahren Sie, wie klare Ansagen gemacht werden, um ein ehrliches Miteinander zu erreichen und das **Fortbestehen einer Herzensangelegenheit** - Ihres Hotels/Restaurants zu sichern.

FREUEN SIE SICH AUF

Best Practice-Beispiele, Tipps für die Praxis, individuelle Ansatzpunkte und Anleitung für den eigenen Betrieb (Übergabeplan) und die Kommunikation zwischen Übergeber und Nachfolger

ZIELGRUPPE

Hotelbesitzer,
eingebundene Familienmitglieder,
Betriebsübergeber und Nachfolger

INHOUSE IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

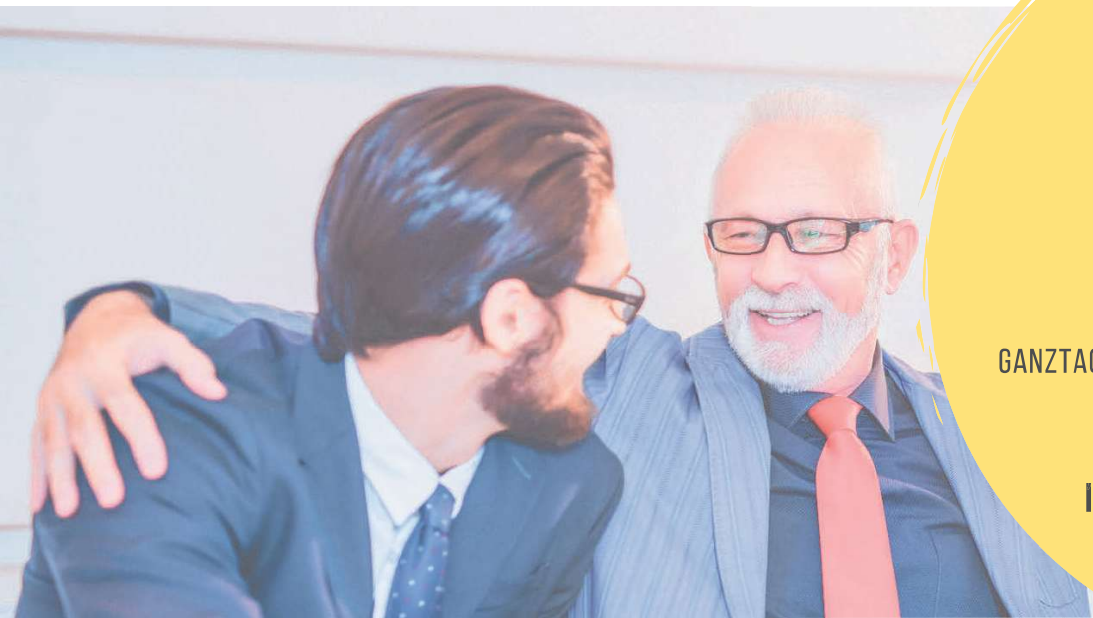
NACH VEREINBARUNG

KOSTEN

GANZTAGS (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

**AUCH ALS BERATERTAG
IN IHREM BETRIEB ODER ONLINE
BUCHBAR**

FACTS



WEGE ZUR ZUKUNFTSFÄHIGEN BETRIEBSNACHFOLGE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 12



Referentin
Brunhilde Fischer

Nichts ist für die Ewigkeit!
Die Betriebsnachfolge eines Hotels oder Restaurants sollte gut geplant und durchgeführt werden. Durch einen nahtlosen und erfolgreichen Übergang bleibt die Kontinuität des Betriebes gewährleistet und die Nachhaltigkeit wird sichergestellt. **So gehen Sie's an!**



Das Webinar & Vortrag gibt Einblicke auf die unterschiedlichen Möglichkeiten und Aspekte der Betriebsnachfolge - wann eine Übergabe optimalerweise beginnen sollte, wer die Beteiligten sein können, welche Wünsche es gibt und wie weitere Unterstützung aussehen kann. Außerdem erfahren Sie, wie klare Ansagen gemacht werden, um ein ehrliches Miteinander zu erreichen und das Fortbestehen einer Herzensangelegenheit - Ihres Hotels/Restaurants zu sichern.

INPUT

- Weil viele scheitern bei der Übergabe...
- Die HoGa in Zahlen - wie viele davon betrifft die Nachfolge-Frage?
- Das Familienunternehmen - zu berücksichtigende Dimensionen
- Ziele einer Betriebsübergabe
- Der Nachfolgeprozess - der Fahrplan
- Information und Bestandsaufnahme
- Analyse und Strategie
- Konzept und Geschäftsplan
- Umsetzung und Übertragung
- Steuerliche und rechtliche Aspekte
- Der Notfall

FREUEN SIE SICH AUF

Checklisten zur Unterstützung, Best Practice-Beispiele, Tipps für die Praxis, individuelle Ansatzpunkte und Anleitung für den eigenen Betrieb (Übergabeplan) und die Kommunikation zwischen Übergeber und Nachfolger

ZIELGRUPPE

Hotelbesitzer, Hotelmanager und eingebundene Familienmitglieder, Betriebsübergeber und Nachfolger



DAUER:
1,5 STUNDEN

KOSTEN WEBINAR:
59,-€ ZZGL. MWST

KOSTEN IMPULSVORTRAG:
AUF ANFRAGE

FACTS

ONLINE-MARKETING

HOTELLERIE & GASTRONOMIE 4.0

ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 14 Arbeiten mit KI - ChatGPT & Co. effektiv nutzen
- 15 Google Analytics GA4: Verstehen und gezielt einsetzen
- 16 SEO im Zeitalter von KI - für mehr Sichtbarkeit und Verkauf
- 17 Werbeanzeigen mit Google Ads & Co



ARBEITEN MIT KI CHAT GPT & CO EFFEKTIV NUTZEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 14

Nutzen Sie die Power von ChatGPT gezielt für Ihre Arbeit und gewinnen Sie wertvolle Zeit!

ChatGPT ist mehr als nur ein Textgenerator – es ist ein vielseitiges Werkzeug, das Sie in Ihrem Arbeitsalltag unterstützen kann. Dieses Webinar zeigt Ihnen, wie Sie das Beste aus der KI herausholen.



Referentin
Brunhilde Fischer

INPUT

- Bessere Ergebnisse durch gezielte Kommunikation / präzise Prompts
- ChatGPT gezielt nachbessern lassen
- Effiziente Texterstellung & Optimierung
- In Sekunden hochwertige Texte erhalten, bestehende Inhalte optimieren, Stil und Tonalität für Ihre Zielgruppe anpassen
- Kreative Ideenentwicklung & Brainstorming
- ChatGPT als Innovationspartner für neue Strategien, Ideen und Projekte
- Strukturierung von Gedanken (z. B. Mindmaps)
- Zeitmanagement & Organisation mit KI
- Erstellen Sie To-do-Listen, Projektpläne oder strukturierte Checklisten in wenigen Sekunden.
- ChatGPT in Ihren Workflow integrieren und mit anderen Tools kombinieren.

NUTZEN

In diesem 1,5-stündigen interaktiven Webinar lernen Sie, wie Sie ChatGPT strategisch und effizient nutzen, um Ihre Produktivität zu steigern und neue Inspirationen zu gewinnen. Anhand konkreter Praxisbeispiele und Live-Demos erleben Sie, wie ChatGPT in verschiedenen Bereichen echte Mehrwerte liefert und ein wertvoller, unverzichtbarer digitaler Mitarbeiter wird.

FREUEN SIE SICH AUF

Alle Teilnehmer erhalten nach dem Webinar eine Zusammenfassung der wichtigsten Tipps, nützliche Beispiel-Prompts und eine Liste hilfreicher Ressourcen.

ZIELGRUPPE

Unternehmer & Selbstständige, die effizienter arbeiten möchten, kreative Köpfe, die neue Impulse suchen und alle, die ihre Produktivität mit KI steigern möchten.

Kundenstimmen:

"Das Training war genau das was wir uns davon versprochen haben und die Präsentation dazu wird helfen das Ganze nochmal zu reflektieren. Ich hatte die Sorge, dass es zu trocken oder theoretisch bzw. langatmig wird, aber Du hast genau das Gegenteil erreicht. Es war sehr kurzweilig und praxisnah – vielen Dank dafür."

Das war sehr zu empfehlen!"

Brunfels Hotel Mainz (Workshop mit Führungsteam)

WEBINAR

TERMIN

10.11.2025

14:00 - 15:30 UHR

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST PRO PERS.

AUCH ALS
INHOUSE SCHULUNG
BUCHBAR

GOOGLE ANALYTICS GA4: VERSTEHEN & GEZIELT EINSETZEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 15

Daten richtig lesen – bessere Entscheidungen treffen.

In unserem kompakten 90-minütigen Webinar zeigen wir Ihnen praxisnah, wie Sie mit Google Analytics (GA4) das Verhalten Ihrer Website-Besucher analysieren, erfolgreiche Inhalte erkennen und gezielte Optimierungen ableiten. Schritt für Schritt lernen Sie, wie Sie das Tool richtig einrichten und die für Sie wichtigsten Kennzahlen verstehen – ganz ohne Vorwissen im Tracking oder in der Webanalyse.



INPUT



Referentin
Brunhilde Fischer

- **Google Analytics verstehen:** Grundlagen, Funktionen
- **GA4 richtig einrichten:** So vermeiden Sie typische Fehler beim Tracking
- **Berichte & Kennzahlen gezielt nutzen:** Woher kommen Ihre Besucher? Was funktioniert – was nicht?
- **Praxis-Workshop:** Wir zeigen echte Berichte & analysieren Optimierungspotenziale
- **Conversion-Tracking & Zieldefinition:** Wie Sie wichtige Ziele und Nutzeraktionen messen und auswerten
- **Segmentierung & Zielgruppenanalyse:** Nutzergruppen erkennen und gezielt ansprechen
- **Integration mit Marketing-Tools:** Wie Google Analytics z. B. mit Google Ads zusammenarbeitet
- **Cookie-Banner & Datenschutz & Best Practices:** DSGVO-konform arbeiten – ohne auf Erkenntnisse zu verzichten
- **Weiterführende Ressourcen & Ausblick:** Tipps zur Vertiefung und Hinweise auf weitere Webinare

NUTZEN

Daten sind das Fundament erfolgreicher digitaler Strategien. Google Analytics hilft Ihnen, Besucherströme, Nutzerverhalten und Conversion-Pfade zu verstehen – und damit gezielte Optimierungsmaßnahmen zu treffen.

In diesem praxisorientierten Webinar lernen Sie, wie Sie Google Analytics effektiv nutzen, um datengetriebene Entscheidungen zu treffen und Ihre Online-Performance zu verbessern.

FREUEN SIE SICH AUF

Sofort anwendbares Wissen für bessere digitale Entscheidungen
Interaktive Q&A-Session mit einer erfahrenen Google-Analytics Expertin,
Checkliste zur direkten Umsetzung nach dem Webinar

ZIELGRUPPE

Für Hoteliers, Gastronomen, Marketing-Mitarbeitende
und alle, die den Einstieg in Google Analytics wagen möchten – verständlich
erklärt, praxisnah vermittelt.

FACTS

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST*



SEO IM ZEITALTER VON KI & FÜR MEHR SICHTBARKEIT UND VERKAUF

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 16

„Google Top 10? Das reicht längst nicht mehr.“

Gäste suchen heute anders – über KI-Antworten, lokale Treffer, Karten. Wer sich allein auf klassische Rankings verlässt, verliert Sichtbarkeit und Buchungen. Dieses Webinar (oder Inhouse-Schulung) zeigt, wie Hotels und Restaurants im digitalen Suchumfeld 2026 wirklich gefunden werden – fundiert, praxisnah und auf den Punkt. **Wer nicht umdenkt, bleibt unsichtbar.**



INPUT



Referentin
Brunhilde Fischer

- **Warum SEO jetzt wichtiger denn je ist** – verändertes Nutzerverhalten durch KI-gestützte Suche (SGE / AI Overviews), "Zero Click" und mobile-only. Was bedeutet das konkret und praxisnah für Gastronomen & Hoteliers?
- **SEO-Grundlagen verständlich erklärt** (auch für Einsteiger verständlich):
- **Wie funktioniert Google-Ranking?** Die 3 Säulen: Technik – Inhalt – Autorität. Was bedeutet das für eine Hotel- oder Restaurantwebsite? (Handout „SEO-Glossar für Einsteiger“ wird zur Verfügung gestellt)
- **Keyword-Recherche & Suchintention der Zielgruppen mit Praxis-Analyse-Tools** sowie Aufbau einer erfolgreichen Seitenstruktur
- **Lokale SEO & Google Business Profil** Optimierung, Bewertungen und FAQs strategisch nutzen
- **SEO-Trends & KI** – was kommt auf uns zu? KI-Suche (SGE), Voice Search, E-E-A-T Aufbau (Erfahrung, Fachwissen/Kompetenz, Autorität und Vertrauenswürdigkeit. E-E-A-T ist ein wichtiges Konzept von Google zur Bewertung der Qualität von Webseiten und Inhalten im Online Marketing, insbesondere für das SEO.
- **Was Sie wissen sollten, wenn Sie mit Agenturen zusammenarbeiten!**
- Fragen & Antworten und Abschluss

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 mit Analyse-Tools, zusätzliche Handouts, fundierter Wissenstransfer und Unterhaltung auf Augenhöhe mit der Referentin

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung, Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb und Online-Marketing

WEBINAR

TERMIN

03.11.2025

10:00 - 11:30 UHR

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST PRO PERS.

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

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

FACTS

WERBEANZEIGEN MIT GOOGLE ADS: SICHTBARKEIT STEIGERN MIT KLEINEM BUDGET

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 17

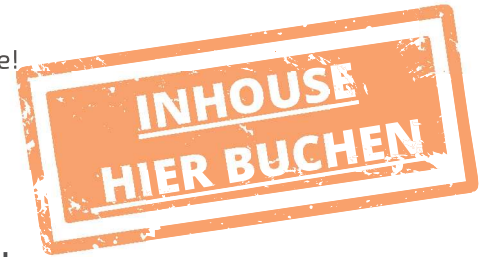
Google-Ads-Werbekampagnen sollten immer strukturiert aufgebaut sein, um langfristig erfolgreich damit zu arbeiten! Eine Einführung in die verschiedenen Ebenen einer Kampagne ist hier definitiv zielführend – so gelingt Ihnen einzigartige & gewinnbringende Online-Werbung bei Google!



Referentin
Brunhilde Fischer

INPUT

- **Warum Online-Werbung heute unverzichtbar ist!**
Google Ads im Zeitalter von KI
- Die **Ads-Struktur, Kampagnenarten & Werbeziele**
- **Keyword-Recherche & Anzeigentexte;** Arbeit mit dem Google Keyword Planner. Do's & Don'ts bei der Keyword-Auswahl. Aufbau effektiver Anzeigentexte
- **Budgetierung & Gebotsstrategien.** Wie viel kostet ein Klick?
Tagesbudget, Laufzeit
- **Kampagnenerstellung** – Schritt für Schritt, Assets (volle Nutzung von Ads)
- **Einblick in die Google Ads-Oberfläche** (Screenshots/Live-Simulation)
- **Erfolgskontrolle** mit Google Analytics
- Welche **Kennzahlen** sind für Anfänger wichtig? (z. B. Klickrate, Conversion)
- Abschließende **Tipps & Ressourcen**
- Empfehlungen für **Tools, Tutorials und Agenturbriefings**



NUTZEN

In diesem Webinar lernen Sie, wie Sie mit überschaubarem Budget gezielte Google Ads-Kampagnen für Ihr Unternehmen planen und einsetzen – auch ohne technisches Vorwissen. Wir zeigen Ihnen Schritt für Schritt anhand praktischer Beispiele und Screenshots, wie Sie potenzielle Gäste online erreichen, auf Ihr Angebot aufmerksam machen und Buchungen generieren.

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



Google Ads

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN
NACH VEREINBARUNG

DAUER
10.00 UHR - 17.00 UHR

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

AUCH ALS WEBINAR BUCHBAR

FACTS

VERTRIEB & VERKAUF

NEUKUNDEN SOWIE KUNDENBINDUNG ERREICHEN



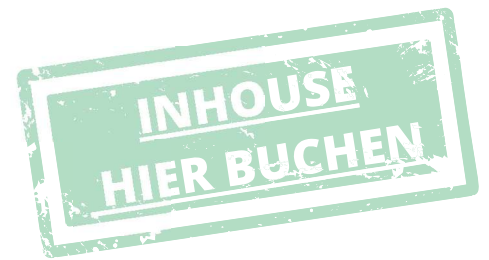
ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

19 Beschwerde- und Bewertungsmanagement

BESCHWERDE- UND BEWERTUNGSMANAGEMENT

UNTERNEHMERMANUFAKTUR| 19

Bei Beschwerden und - vor allem negativen - Bewertungen 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!



Referent
Didier Morand

INPUT

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

NUTZEN

Sie haben keine Scheu mehr vor Beschwerden. Sie wissen, wie Sie Reklamation und Bewertungen einzuordnen haben und können souverän, entspannt und professionell damit umgehen.

Sie lernen, Beschwerden als positive Wachstums-Chance und Bewertungen als gewinnbringendes Kommunikationsmittel zu nutzen!

FREUEN SIE SICH AUF

Fundierte Wissensvermittlung, zahlreiche Beispiele und Praxistipps, Anleitungen zur Umsetzung, Rollenspiele & Übungen

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Abteilungsleiter, alle Mitarbeiter, die mit Beschwerden und Bewertungen zu tun haben

Kundenstimmen:

Herr Morand als Referent war toll! Er hat viel Praxiserfahrung und auch eine angenehme Art, sein Wissen weiterzugeben. Alles in Allem: eine gelungene Veranstaltung, die ich nur weiterempfehlen kann.

Herr Morand hat es wirklich gut strukturiert und auch die Hintergründe und Verhaltensmuster dargelegt. Dies ist hilfreich - auch außerhalb der Arbeit.

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

GANZTAGS-SEMINAR (7H):

1.400,-€ ZZGL. MWST

AUCH ALS WEBINAR BUCHBAR

FACTS



PREIS- & FINANZPOLITIK

UNTERNEHMENSSTEUERUNG MIT ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 21 Korrekte Preiskalkulation für Speisen- & Getränke
- 22 Zimmerpreiskalkulation - leicht gemacht
- 23 Revenue Management - Krisenfestigkeit, Wachstum und Wettbewerbsstärke sichern!
- 24 BWA & SuSa verstehen - Schieflagen rasch erkennen!
- 25 Smartes Revenue-Management für's MICE-Geschäft

Was bedeutet Zusatzverkauf?

Soll ich die Getränkepreise erhöhen?

Wie funktioniert richtiges Controlling?

Wo kann ich Kosten sparen?

Verkaufe ich meine Zimmer mit Gewinn?

KORREKTE PREISKALKULATION: SPEISEN & GETRÄNKE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 21

Kalkulieren statt spekulieren: So sichern Sie Ihre Preise und Gewinne – trotz politischer Unsicherheit. Die smarte F&B-Kalkulation sollte wesentlicher Bestandteil der Wirtschaftlichkeit Ihres Unternehmens sein – für mehr Gewinn und eine langfristige positive Entwicklung!



Referentin
Brunhilde Fischer

INPUT

- Einleitung in die Thematik der Speisenkalkulation: Marktgrundlagen und Rahmenbedingungen
- Parameter der Kalkulation und Kalkulationsvarianten
 - Was beeinflusst die Kalkulation: Kosten, Kunde, Markt & Wettbewerb
 - Kalkulationsmethoden: Deckungsbeitragskalkulation, Zielkostenkalkulation, Mischkalkulation
- Absatzkontrolle, Kostenkontrolle, Preisanpassungen
- Wie Deckungsbeiträge verbessern? Preispsychologie bei der Angebotserstellung
- Verkaufstarke Kommunikation mit Gästen und Preisakzeptanz fördern
- Arbeiten mit dem UMA Kalkulationstool (dieses erhalten Sie kostenfrei in Nachgang)
- Raum für Ihre Fragen!



NUTZEN

Die zeitgemäße Kalkulation von Speisen, Getränke, Buffets und Menüs wird Ihnen anhand vieler Praxisbeispiele nähergebracht. Sie werden darin geschult, das Preisgefüge im Blick zu behalten. 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/UMA-Kalkulationstool und Leitfäden

ZIELGRUPPE

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

Kundenstimmen:

- Die Schulung war äußerst aufschlussreich. Die Referentin hat sich intensiv mit den Teilnehmern auseinandergesetzt und ist immer wieder auf Fragen und Anmerkungen eingegangen. Es war deutlich zu spüren, dass sie viel Fachwissen mitbringt, welches sie auf eine lebendige und verständliche Weise vermittelt hat. Besonders positiv hervorzuheben ist, dass Inhalte nicht einfach nur vorgetragen, sondern anschaulich erklärt und mit Beispielen untermauert wurden.

3 Köche GmbH, Berlin

WEBINAR

TERMIN

15.09.2025

10:00 - 11:30 UHR

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST PRO PERS.



ZIMMERPREISKALKULATION LEICHT GEMACHT

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 22

Die professionelle, ertragsorientierte Zimmerpreis-Kalkulation ist die elementare Aufgabe eines jeden Unternehmers – weg vom Bauchgefühl, hin zur wahren, kostenbewussten Preisfindung!

Die Zimmerpreiskalkulation ist DIE Grundlage für Ihr Preismanagement!



Referentin
Brunhilde Fischer

INPUT

- Grundlagen einer professionellen Zimmerpreiskalkulation
- Kostensplittung laut betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA)
- Festlegung der Zimmerpreise anhand der Divisions- und Äquivalenz-Kalkulation
- Kalkulation der Preisuntergrenze und kurzfristigen Preisuntergrenze
- Ermittlung der Selbstkosten und des Deckungsbeitrags
- Grundlage einer ergebnisorientierten Preisstrategie
- Arbeiten mit dem Kalkulations-Tool. Dieses ist im Preis des Webinars /der Inhouse-Schulung mit inbegriffen!

NUTZEN

In dem Webinar vermittelt Ihnen unsere Referentin, 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 Kalkulationstool inklusive, praxisorientierte Tipps und Hinweise, Rechenbeispiele und kostenlose Arbeitsmaterialien (Präsentation und Leitfäden)

ZIELGRUPPE

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

FACTS

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

AUCH ALS INHOUSE SCHULUNG
BUCHBAR



REVENUE MANAGEMENT 2025/26

KRISENFESTIGKEIT, WACHSTUM, WETTBEWERBSSTÄRKE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR| 23

Die Hotellerie steht vor neuen Herausforderungen – und noch größeren Chancen. Wer sich 2025/2026 zukunftssicher aufstellen möchte, braucht mehr Flexibilität denn je: Es braucht datenbasierte **und** menschenvernunftsbasierte Entscheidungen, strategisch geführte Prozesse und ein tiefes Verständnis für das Verhalten der Gäste. Clever planen und besser verdienen!



Referentin
Brunhilde Fischer

INPUT

- Was ist Revenue Management? Grundlagen
- Die 3 zentralen Säulen des Revenue Managements – Zeit, Preis und Nachfrageprognose. Nachfrage erkennen, lesen und verstehen
- Wichtige Kennzahlen und Berechnungsformeln im Revenue Management, die Sie kennen und anwenden sollten
- Segmentierung der Zielgruppen & Preisstrategie (Freizeitgast, Geschäftsreisender, Gruppengast/Veranstalter), denn jede Zielgruppe hat ein eigenes Buchungsverhalten, Preisniveau und Buchungszeitfenster.
- Marktanalyse & Wettbewerbsbeobachtung – Vom Mitbewerber über Wetter, Events und Ferienzeiten – was darf man nicht ignorieren?
- Instrumente des Revenue Managements & Tools, einschließlich digitale Tools, wie Rate Shopper
- Rolle des Preismanagers im Betrieb
- viele Praxisbeispiele, Fragerunden und Austausch



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

WEBINAR

TERMIN

01.09.2025

10:00 - 11:30 UHR

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST PRO PERS.

GROWTH

TEAMWORK

MARKETING

REVENUE

INNOVATION

INVESTMENT

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

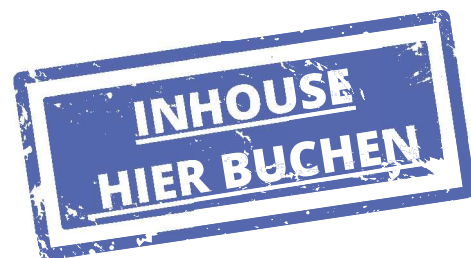
GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

FACTS

BWA UND SUSa VERSTEHEN, GRUNDLAGEN FÜR KALKULATIONEN SCHAFFEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 24

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



Referentin
Brunhilde Fischer

INPUT

Betriebswirtschaftliche Kurzauswertung

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

Summen- und Saldenlisten

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

NUTZEN

Lernen Sie die Analyse und Interpretation der BWA und SuSa und wie Sie mit diesen Erkenntnissen die finanzielle Ertragskraft Ihres Unternehmens bewerten.

Die BWA und SuSa sind Grundlagen für die Kalkulation Ihres Zimmerpreises sowie die Kalkulation Ihrer Speisen und Getränke!

Außerdem wird 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

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

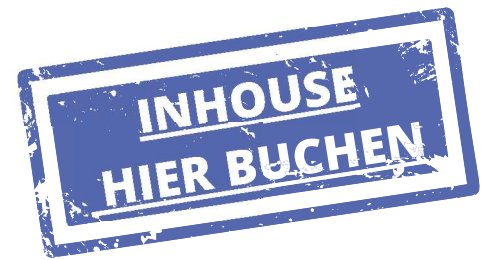
KOSTEN

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

FACTS



Schon mal von Revenue Management im MICE-Bereich gehört? Nein? Dann ist es höchste Zeit, sich damit auseinanderzusetzen, um **Auslastung als auch Erträge Ihrer Veranstaltungsräume zu maximieren!**



INPUT



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

- Vermittlung der Grundlagen des Revenue Managements im MICE-Bereich
- Praktische Ausarbeitung eines individuellen MICE Revenue Managements im Team nach folgenden Kriterien:
 - Aufbau eines Revenue-Management Kreislaufes
 - Analyse von Daten- und Trends
 - Auswertung eines Forecastings - Prognose der Nachfrage
 - Ausarbeitung einer abgestimmten Strategieentwicklung
 - Abbildung einer Produktdifferenzierung
 - Implementierung einer Preisstrategie
 - Entwicklung einer Umsetzungsstrategie
- Auswertungsmöglichkeiten der Maßnahmen

NUTZEN

Erfahren Sie in komprimierter, praxisorientierter Form, wie Sie Ihre Veranstaltungen effizient planen, die Preise steuern und Ihre Ressourcen optimal nutzen, um den größtmöglichen Mehrwert zu erzielen. So erhöht sich die Rentabilität Ihrer Tagungsllocation und Ihr MICE-Umsatz wächst langfristig!

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, Erfahrungsaustausch, zusätzliches Handout, viele Praxistipps & Tricks, neue Denkweisen, Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung (Unternehmer, GF, Direktor), Bankett- und Veranstaltungsleiter, Bankettmitarbeiter, Eventabteilungsleiter

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN
NACH VEREINBARUNG

DAUER
10.00 UHR - 17.00 UHR

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

FACTS



MITARBEITERMANAGEMENT

FÜHREN, MOTIVIEREN UND VERSTEHEN



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 27 Mitarbeitermarketing für attraktive Arbeitgeber
- 28 Top-Training:
Instrumente & Techniken für Führungskräfte
- 29 Teamentwicklung: Einer für alle, alle für einen!
- 30 Fit für den Gast: Soziale Kompetenz erlernen

*Wie bekomme
ich gute und
qualifizierte
Mitarbeiter?*

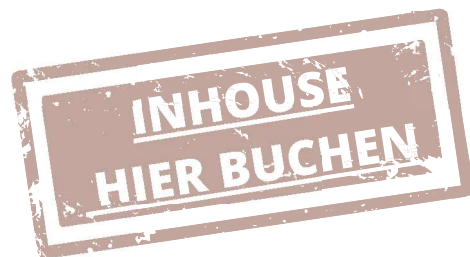
*Was
bedeutet
Onboarding?*

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

MITARBEITER-MARKETING FÜR ATTRAKTIVE ARBEITGEBER

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 27

Die Mitarbeiter-Journey - von der Einstellung bis zur Verabschiedung stellt für attraktives Mitarbeiter-Marketing das A und O dar. Warum Sie als Chef/Vorgesetzter dabei eine wesentliche Rolle spielen!



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

INPUT

Fachkräftemangel:

- Strategien gegen den Fachkräftemangel
- „Ohne Employer Branding geht es nicht mehr!“

Bewerbungsgespräch:

- Was macht Sie als Arbeitgeber attraktiv? Wie führen Sie das optimale Bewerbungsgespräch? - Wie überzeugen Sie Kandidaten?

Onboarding:

- Die 4 Phasen der erfolgreichen Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- Vorteile des richtigen Onboardings
- Maßnahmen zur langfristigen Mitarbeiterbindung

Offboarding:

- Warum Mitarbeiter kündigen - nicht immer liegt es am Unternehmen
- Planung und Vorbereitung des Offboarding-Prozesses
- Vorteile von Kooperationen für die Personalarbeit

NUTZEN

Sie erhalten einen neuen Blick auf Ihr Mitarbeitermarketing, erkennen Chancen und Möglichkeiten, um geeignete Mitarbeiter zu finden, zu halten und gegebenenfalls wieder richtig zu verabschieden.

FREUEN SIE SICH AUF

Wissensinput, zahlreiche Beispiele, Praxistipps, zusätzliches Handout, Erfahrungsaustausch, Motivation, persönliches Feedback

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Geschäftsführer, Direktoren, Abteilungsleiter Personal, Führungskräfte

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

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

AUCH ALS WEBINAR BUCHBAR

FACTS



TOP-TRAINING: INSTRUMENTE & TECHNIKEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

UNTERNEHMERMANUFAKTUR|28

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

Referentin
Brunhilde Fischer

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

Teilnehmerstimmen Führungskräfte-Training

Ich finde, Bruni hat ein tolles und sehr interessantes Seminar gegeben.

Ich konnte vieles persönlich mitnehmen und meine Stärken noch besser definieren

Ich habe noch nie bzw. aus keinem der bisherigen Seminare so viele wertvolle und „brauchbare“ Inhalte mitnehmen können wie diese Mal. Vielen Dank für die wertvolle Erfahrung

Ich fand den Aufbau super, das Verständnis vom Gehirn/Mensch zur Emotion und die Umsetzung des Gesamten im Zusammenhang sehr brauchbar

Es war alles perfekt und ich werde fast alles im Alltag nutzen.

WEBINAR

TERMIN

13.10.2025

10:00 - 11:30 UHR

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST PRO PERS.

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

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

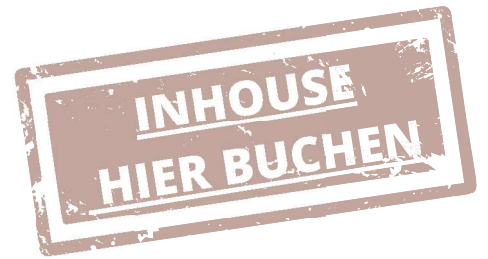
AUCH ALS WEBINAR BUCHBAR

FACTS

TEAMENTWICKLUNG: EINER FÜR ALLE, ALLE FÜR EINEN!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 29

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.



Referent
Didier Morand

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

Teilnehmerstimmen

Herr Morand war sehr praxisbezogen, dies hat sehr geholfen, sich in einige Situationen zu versetzen/sie sich besser vorstellen zu können.

Es waren 2 sehr lehrreiche Tage, es hat mir sehr Spaß gemacht.



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN
NACH VEREINBARUNG

DAUER
10.00 UHR - 17.00 UHR

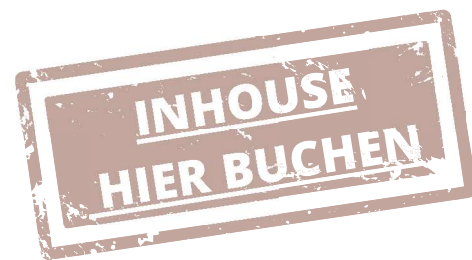
KOSTEN
GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

FACTS

FIT FÜR DEN GAST: SOZIALE KOMPETENZ ERLERNEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 30

Dienstleistungskompetenz gilt als wichtiger Faktor im Umgang mit Gästen, Vorgesetzten und Kollegen - umso positiver, wenn Sie Ihren neuen Azubis, Quereinsteigern und Ihrem gesamten Team diesbezüglich einen wertvollen Input geben! - Soziale Kompetenzen einfach (neu) erlernen!



Referent
Didier Morand

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

Azubildende, Berufs- und Neueinsteiger

Teilnehmerstimmen

Es waren 2 sehr lehrreiche Tage, es hat mir sehr Spaß gemacht.



INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN
NACH VEREINBARUNG

DAUER
10.00 UHR - 17.00 UHR

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

FACTS

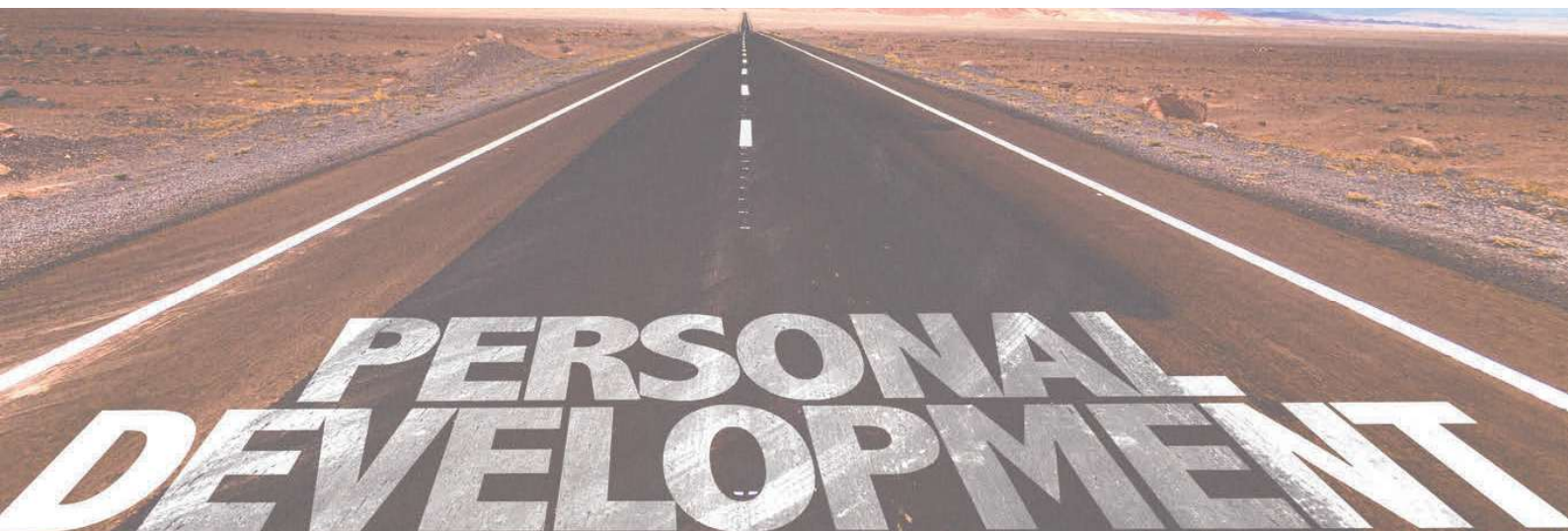
PERSÖNLICHKEITSBILDUNG

ENTWICKLUNG, MOTIVATION UND SELBSTMANAGEMENT



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 32 Lass uns reden! Ihren Kommunikationsstil gestalten
- 33 Konflikte: rechtzeitig erkennen & erfolgreich lösen!
- 34 Bye, Bye Stress! - Ich kann damit umgehen!
- 35 Die Weltmacht ICH verstehen, mentale Kräfte entfesseln
- 36 Individuelles Einzelcoaching



LASS UNS REDEN! - IHREN KOMMUNIKATIONSSTIL GESTALTEN

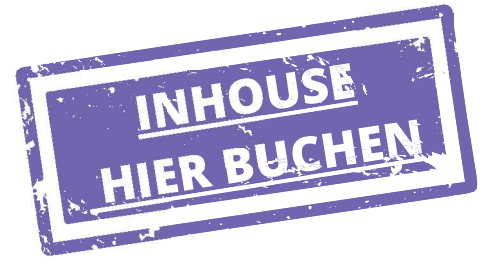
UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 32

Gute Kommunikation ist kein Extra – sie ist Überlebenskunst.

In der Hotellerie und Gastronomie entscheiden Tonfall, Haltung und Zuhören über Vertrauen, Teamgeist und Gästezufriedenheit. Wer lernt, klar und mitfühlend zu reden, gewinnt Respekt, Wirkung – und Lebensfreude.

In einer Welt voller digitaler Nachrichten, Bildschirme und Missverständnisse wird echte, menschliche Verbindung zur Schlüsselkompetenz.

Wer heute wirksam redet, bleibt nicht nur im Gespräch – sondern im Gedächtnis.



Referent
Didier Morand

INPUT

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

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

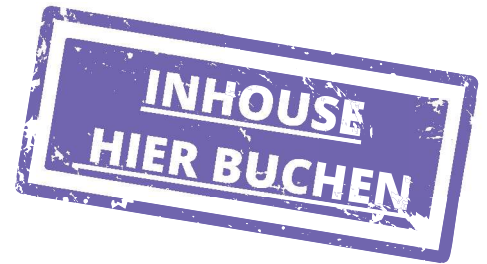
KOSTEN
GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

FACTS

KONFLIKTE: RECHTZEITIG ERKENNEN & ERFOLGREICH LÖSEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 33

Konflikte im beruflichen und im privaten Alltag sind unvermeidlich, werden leider oft ignoriert und verdrängt. 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.



Referent
Didier Morand

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 und lösen
- Stile der Konfliktlösung
- Das Harvard-Konzept: lösungsorientierte Verhandlung (Win-Win erzeugen)
- Praktische Beispiele und Austausch

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

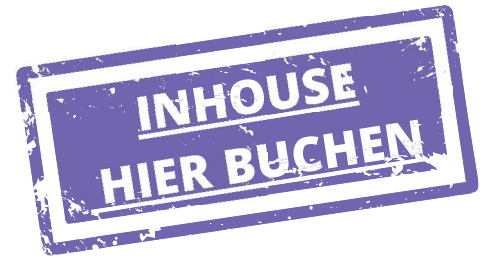
KOSTEN
GANZTAGS-SEMINAR (7H): 1.400,-€ ZZGL. MWST

FACTS

BYE, BYE STRESS! - ICH KANN DAMIT UMGEHEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 34

Stress ist in Hotellerie und Gastronomie allgegenwärtig – egal ob Aushilfe, Lehrling oder Unternehmer. Wie stark uns dieser Stress belastet, hängt maßgeblich von unseren Gedanken ab. In diesem Seminar lernen wir, wie unser Gehirn funktioniert und wie Stress im Kopf entsteht. Wir erkennen mentale Auslöser, hinterfragen innere Antreiber und wandeln belastende Gedanken in stärkende um. Mit einfachen Techniken zeigen wir Wege zu mehr innerer Ruhe und mentaler Stärke. **Wie wäre es, wenn Sie Stress künftig nicht nur besser verstehen, sondern gezielt abbauen könnten?**



Referent
Didier Morand

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

STRESS

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN
NACH VEREINBARUNG

DAUER
10.00 UHR - 17.00 UHR

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

FACTS

DIE WELTMACHT ICH VERSTEHEN, MENTALE KRÄFTE ENTFESSELN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR| 35

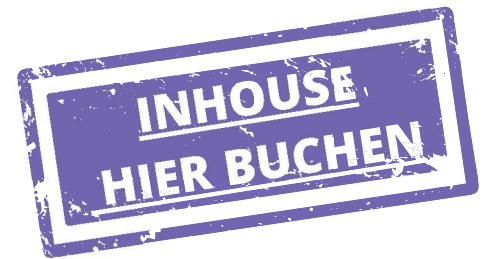
Erfolg beginnt im Kopf! Mit der richtigen Geisteshaltung und modernen Techniken einfach und schnell Denkblockaden überwinden und das Potenzial Ihres Erfolgs vollständig entfalten!



Referent
Didier Morand

INPUT

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

Entdecken und lokalisieren Sie Ihre Blockade gemeinsam mit unserem Trainer. Lernen Sie, Ihr **“ich”** zu verstehen, Herausforderungen selbst zu lösen und starten Sie durch – sowohl in Ihrem beruflichen sowie privaten Leben. Sichern Sie sich Ihren wohlverdienten Erfolg!

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

FACTS



Den Wald vor lauter Bäumen nicht sehen?

Kein Wunder – im Arbeitsalltag bleibt oft wenig Zeit zum Innehalten und Reflektieren. Genau hier setzt Einzelcoaching an: Es schafft einen geschützten Raum für neue Perspektiven, ehrliches Feedback und persönliche Weiterentwicklung. Ob Aushilfe oder Unternehmer – jeder kann profitieren. Denn wer Klarheit gewinnt, kann leichter entscheiden, besser kommunizieren und gesünder führen. Fachlich wie emotional. **Kurz: Coaching macht den Kopf frei – für das, was wirklich zählt.**



INPUT



Referentin
Brunhilde Fischer

Welche Themen stehen beim Coaching im Vordergrund? Das Thema Nummer 1 ist die Mitarbeiterentwicklung!

- Einzelcoaching - nur Sie und Ihr Coach in einem geschützten, diskreten Raum
- Durch das Coaching steigern Sie die operative Effizienz in allen Bereichen
- fördern die Innovation
- haben zufriedeneren Gäste durch verbesserte Prozesse und Servicequalität
- steigern den Umsatz durch Upselling, Cross-Selling oder die Einführung neuer Angebote.
- Bewältigen Krisen & Konflikte brauchbarer und erfolgreicher
- stärken letztendlich das gesamte Team und sich selbst!

NUTZEN

Der Blick von Außen, von einem Fachexperten mit Coaching-Ausbildung ermöglicht Ihnen und/oder Ihren Mitarbeitern einen Austausch auf Augenhöhe, mit einem kompetenten Sparringspartner, der mit Ihnen kommuniziert, Sie in Ihren Aufgaben unterstützt, Ihr Rollenverständnis reflektiert und Ihre Kompetenzen verbessert.

FREUEN SIE SICH AUF

kompetente Fachexperten mit Coaching-Ausbildung und langjähriger Erfahrung, die Ihnen und Ihren Mitarbeiter Motivation, Feedback und Leistungsfreude bringen.

ZIELGRUPPE

Jeder, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will

FACTS

INDIVIDUELLES COACHING IN IHREM BETRIEB

TERMIN & DAUER
NACH VEREINBARUNG

AUCH ALS ONLINE TERMIN
VIA ZOOM BUCHBAR

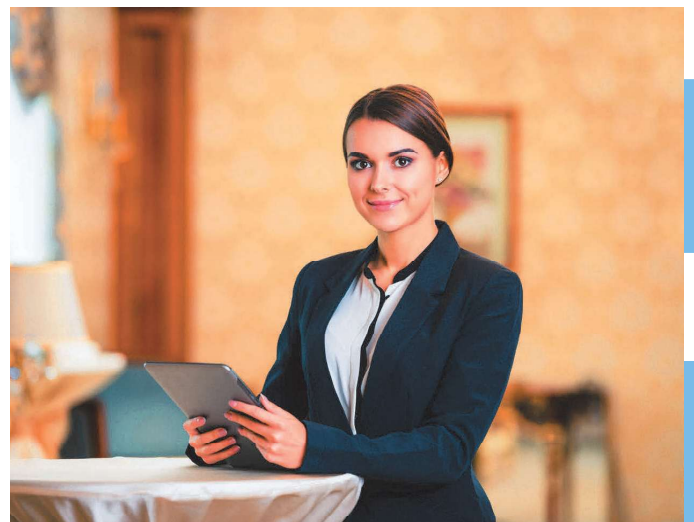
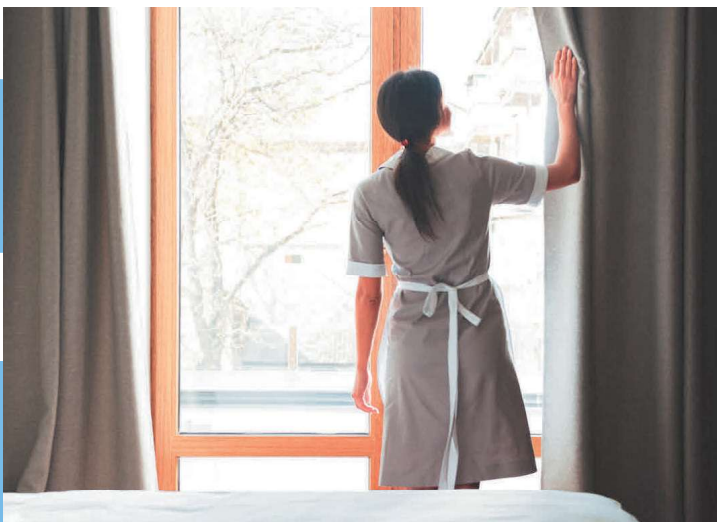


PRAXIS-WORKSHOPS

VON PRAKTIKERN FÜR PRAKTIKER

ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 38 Professionelle Gästebindung von Anfang an
- 39 Effektives Arbeiten an der Rezeption
- 40 10% mehr Gastro-Umsatz:
Vom Mise en Place zum Verkauf
- 41 Die Perlen des Hauses: Effizientes Housekeeping
- 42 Das 1x1 des Verkaufs für Azubis
- 43 DSGVO - praktisch umgesetzt!
- 44 Datenschutz Update - DSGVO aktuell
- 45 Mach mich prüfungsfit! - Empfangsworkshop

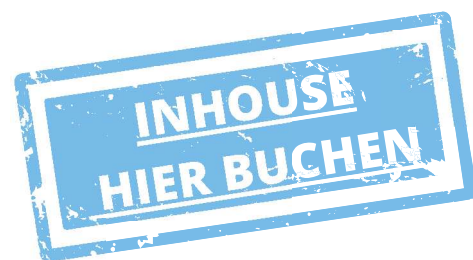


PROFESSIONELLE GÄSTEBINDUNG VON ANFANG AN - ZEITGEMÄSSES AFTER SALES

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 38

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 Stammgästebindung heute!



INPUT



Referentin
Brunhilde Fischer

- After-Sales-Marketing als Bestandteil Ihrer Jahresmarketingplanung
- Wo beginnt die Gästebindung und hört sie überhaupt auf?
- Basis, Grundlagen und Zweck von After-Sales-Maßnahmen
- Neukundenakquise versus Stammgästebindung! Was rechnet sich mehr?
- Optimieren und erweitern Sie Ihre Stammgäste-Datei
- Entwicklung eines passenden und kreativen Kundenbindungsprozesses – von der Buchung bis nach der Abreise
- Kreative Ideen und „Werkzeuge“ für Ihre Kundenbindung – online/offline – klassisch/digital – für "WOW-Effekte"
- viele Praxisbeispiele für Gästebindungsmaßnahmen und Gästebindungssysteme

NUTZEN

Gästebindung ist entscheidend, weil zufriedene Stammgäste nicht nur regelmäßig wiederkommen, sondern auch zu glaubwürdigen Botschaftern des Hauses werden. Sie sorgen für planbare Auslastung und reduzieren die Abhängigkeit von teurer Neukundengewinnung. Zudem stärken langfristige Beziehungen das Vertrauen und ermöglichen eine persönlichere, maßgeschneiderte Betreuung, die den Aufenthalt unvergesslich macht. Ihre Bewertungen sind top, die allgemeine Zufriedenheit steigt und ebenso Ihr Gewinn!

FREUEN SIE SICH AUF

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

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Mitarbeiter im Verkauf, Vertrieb und Marketing

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN
NACH VEREINBARUNG

DAUER
10.00 UHR - 17.00 UHR

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

AUCH ALS WEBINAR BUCHBAR

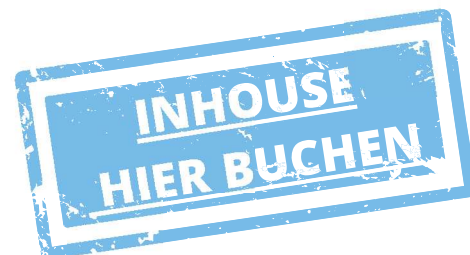
FACTS



EFFEKTIVES ARBEITEN AN DER REZEPTION

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 39

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



Referent
Didier Morand

INPUT

- Der erste Eindruck: Die Macht der Körpersprache
- Umgangsformen und persönlicher Kontakt
- Kundenorientierte Kommunikation und Verhalten
- Telefontraining: Phasen eines professionellen Telefongesprächs
- Selbstmanagement und Stressbewältigung
- Strukturierte Empfangs-Arbeitsabläufe
- Verkaufsgespräch an der Rezeption
- Zusatzverkäufe
- Kundenbindung, direkt an der Rezeption

NUTZEN

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

FREUEN SIE SICH AUF

Gruppendiskussionen, selbständige Übungen, kompetente Moderation, zusätzliches Handout, praktisches Training und viele Tipps

ZIELGRUPPE

Azubildende, Rezeptions- und Reservierungsmitarbeiter

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

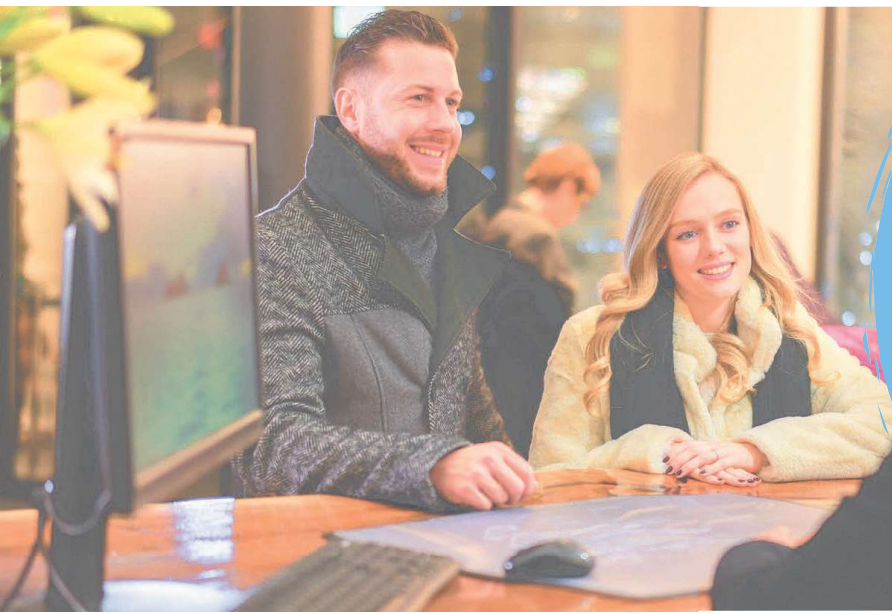
10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

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

AUCH ALS WEBINAR BUCHBAR

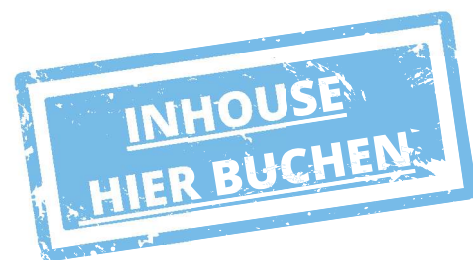
FACTS



10% MEHR GASTRO-UMSATZ: VOM MISE EN PLACE ZUM VERKAUF

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 40

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



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

INPUT

- 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 (Kundenbindung und Stammgastsysteme)
- Wie Sie Preiserhöhungen adäquat kommunizieren
- Wie Sie Lust zum Essen, Lust zum Ausgehen, Lust zum Feiern machen - Veranstaltungen als Umsatzmagnet für die Gastronomie
- Wie Sie mehr Umsatz dank moderner Bestell- und Bezahlssysteme erreichen
- Wie Digitalisierungsmaßnahmen helfen, den Umsatz zu steigern

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. Erfahren Sie, wie Sie Umsatzsteigerung durch Gästegewinnung erreichen und mit Hilfe von on- und offline Möglichkeiten auf Ihre Dienstleistungen, Speisen und Getränke aufmerksam machen und zum Gastro-Besuch anregen.

FREUEN SIE SICH AUF

Gruppendiskussionen und Erfahrungsaustausch, zusätzliches Handout und viele Umsetzungstipps, Motivation für hervorragende Gästebindung

ZIELGRUPPE

Geschäftsleitung, Auszubildende, Servicemitarbeiter

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

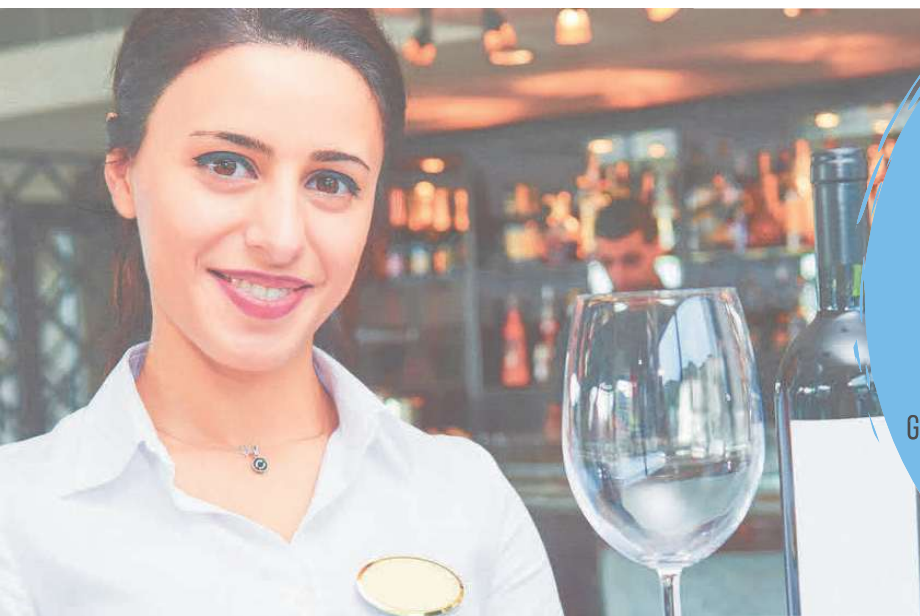
10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

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

AUCH ALS WEBINAR BUCHBAR

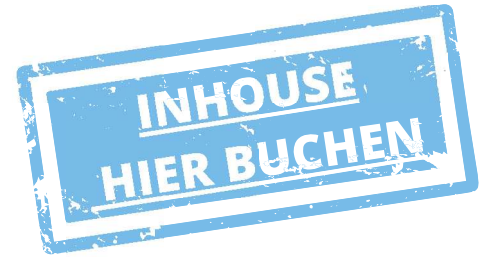
FACTS



DIE PERLEN DES HAUSES - EFFIZIENTES HOUSEKEEPING

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 41

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



Referent
Didier Morand

INPUT

- Worauf kommt es in Housekeeping an?
- Festlegung von Zimmerstandards
- Zimmerreinigung Schritt für Schritt (Bleibe- und Abreisezimmer)
- Arbeitsabläufe im Housekeeping
- Betriebs- und Arbeitsmaterialien: Welche Arbeitsmittel und wie damit umgehen?
- Kontrollinstrumente und Selbstkontrolle
- Arbeitsergonomie und Sicherheit
- Verhaltensweisen auf der Etage im Umgang mit dem Gast und seiner Privatsphäre - do's and don'ts sowie
- Kommunikation mit dem Gast

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

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

AUCH ALS WEBINAR BUCHBAR

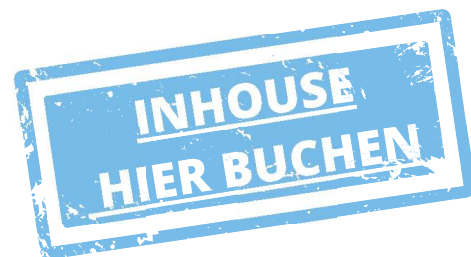
FACTS



DAS 1X1 DES VERKAUFS FÜR AZUBIS

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 42

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!



Referent
Didier Morand

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

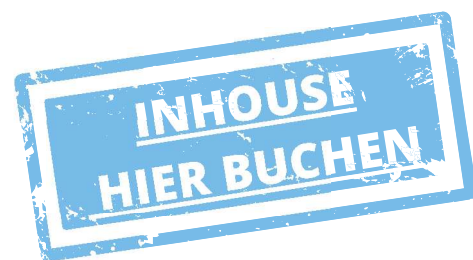
10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

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

FACTS

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?



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

INPUT

- Einführung in die Grundlagen der DSGVO (IST-SOLL-Analyse)
- Pflichten des Unternehmers
- Implementierung der DSGVO im Betrieb
- Umsetzung der gesetzlichen Mindest-Anforderungen (Datenschutzerklärungen, Umgang mit personenbezogenen Daten, Auftragsverarbeitung, Verarbeitungstätigkeiten, Rechte des Betroffenen: Informations- und Auskunftspflicht, Löschpflichten, Widerspruchsrecht, Sanktionen/Straftaten, Schadensersatz,...)
- Zusammenfassung für einen datenschutzkonformen Gesamtauftritt
- Aktuelle Rechtsfälle & Gerichtsentscheidungen, Beispiele aus der „Bußgeld-Praxis“

NUTZEN

Sie lernen, auf welche datenschutz-rechtlichen Vorgaben Sie besonders zu achten haben, wie Sie Stolpersteine erkennen und Abmahnfallen vermeiden. Zudem bekommen Sie wichtige Listen zur Dokumentation und verfügen nach der Schulung über eine DSGVO-konforme Datenschutzerklärung Ihrer Website. Jetzt Vorbeugen und sicher sein!

FREUEN SIE SICH AUF

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

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Geschäftsführer, Direktoren, Datenschutzbeauftragte, Mitarbeiter

INHOUSE-SCHULUNG IN IHREM BETRIEB

TERMIN

NACH VEREINBARUNG

DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

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

KANN STUNDENWEISE ONLINE GEBUCHT WERDEN

FACTS



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!



Referent
Jan Schmidt-
Gehring

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

WEBINAR

TERMIN

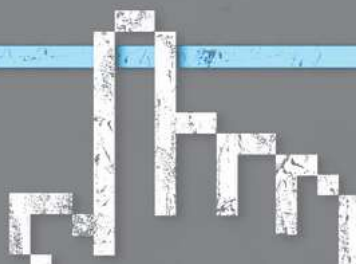
17.10.2025

14:00 - 15:30 UHR

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST PRO PERS.

UPDATE



MACH MICH PRÜFUNGSFIT! EMPFANGSWORKSHOP

UNTERNEHMERMANUFAKTUR| 45

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



Referent
Didier Morand

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

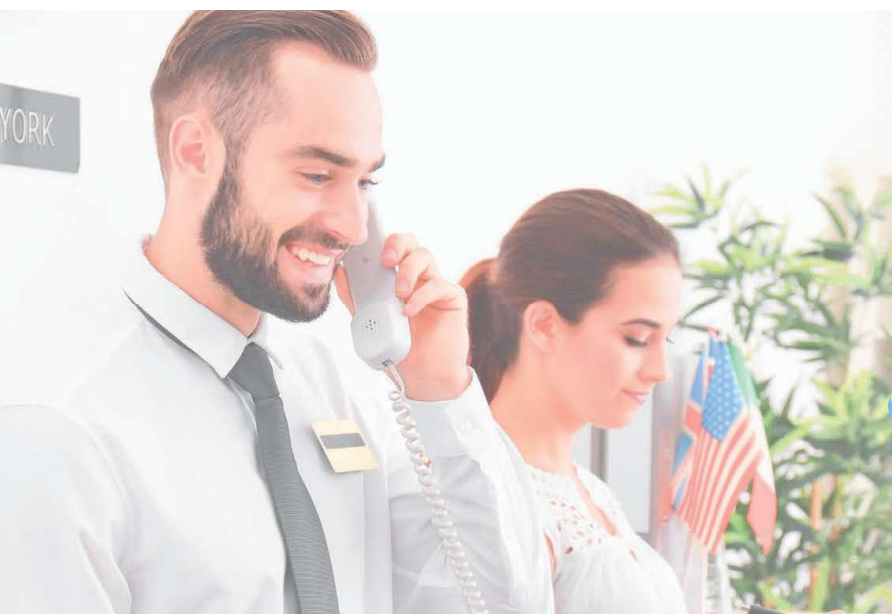
DAUER

10.00 UHR - 17.00 UHR

KOSTEN

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

FACTS



NEUE TRENDS, PROGNOSEN UND AUSBLICKE



TRENDS



ES GEHT UM FOLGENDE THEMEN:

- 47 Was Gäste heute wollen - Mut zur Extrawurst!
- 48 Megatrend: Nachhaltigkeit - Stimmt die CO2-Bilanz?



WAS GÄSTE HEUTE WOLLEN - MUT ZUR EXTRAWURST!

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 47

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 erfolgreich zu sein.



Referentin
Brunhilde Fischer

INPUT

- Was verändert menschliche Bedürfnisse? - Kleiner Exkurs
- Die gesellschaftlichen Milieus und deren Bedürfnisse kennen / Angebote daran ausrichten
- Was sind die globalen Treiber bei den Veränderungsprozessen?
- Megatrends & Entwicklungen der Gesellschaft
- Auswirkungen und Anforderungen an touristische & gastronomische Betriebe
- Wer ist Ihre Zielgruppe und was können Sie tun, damit sie Sie auch findet?
- Arbeiten mit dem Persona-Modell
- 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 heute sehr wechselhaften 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. Sie werden auf die neusten weltweiten Trends im Tourismus, der Hotellerie und Gastronomie vorbereitet, verstehen so die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Gäste noch besser und können sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen, der sich rechnet!

FREUEN SIE SICH AUF

Interaktives und wissensvermittelndes Miteinander, viele Praxistipps, Erfahrungsaustausch, Übungen zum Andersdenken und für den praktischen Nutzen, viele Tipps und Inspirationen zu den neuesten Trends, Erfahrungsaustausch und kompetente Moderation.

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Manager, Direktoren, leitende Mitarbeiter

FACTS

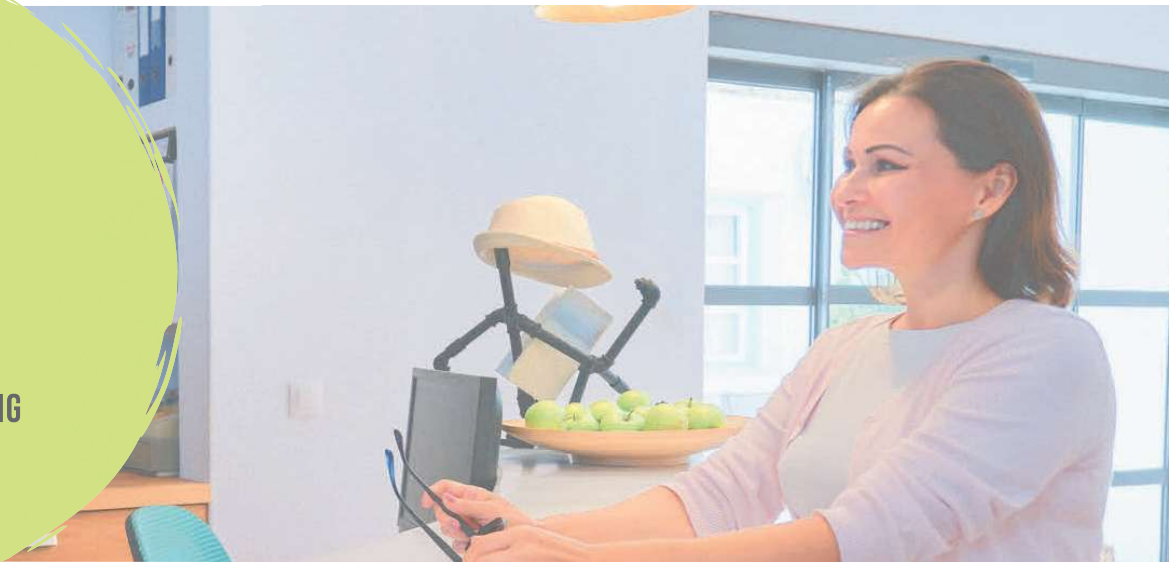
DAUER

3 STUNDEN

KOSTEN

99,-€ ZZGL. MWST*

AUCH ALS
INHOUSE SCHULUNG
BUCHBAR



MEGATREND: NACHHALTIGKEIT - STIMMT DIE CO2-BILANZ?

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 48

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?



Referentin
Brunni Fischer

INPUT

- Stichwort Nachhaltigkeit: Problemstellung, Begriff, UN-Ziele, Drei-Säulen-Modell & Leitstrategien
- Umsetzung eines nachhaltigen Hotelkonzeptes
- Die richtige Vermarktungsstrategie
- Wo steht der Hotelmarkt aktuell?
- Nachhaltige Ideen zum Kostensparen
- 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

DAUER

1,5 STUNDEN

KOSTEN

59,-€ ZZGL. MWST

AUCH ALS

INHOUSE SCHULUNG

BUCHBAR



UNSERE REFERENTEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 49

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

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

DES VERTRAUENS FÜR UNSERE WEITERBILDUNGEN



MELANIE REISBÖCK
AKADEMIE-LEITERIN

Ich stehe Ihnen für Fragen zu unseren Weiterbildungen gerne zur Verfügung.

E-Mail: melanie.reisboeck@unternehmer-manufaktur.de

Telefon: +49 (0)8677 9132480

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 Weiterbildung:

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.

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

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 51

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.

Stand: Juli 2025

AGB'S FÜR NETZWERK KUNDEN

UNTERNEHMERMANUFAKTUR | 52

FÜR DIE VOLLSTÄNDIGKEIT

Folgende Informationen zu den Webinaren und Inhouse-Schulungen (im Folgenden "Weiterbildung" genannt) gelten **ausschließlich für Netzwerkkunden**, 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.
2. Die Fahrtkosten des Trainers bei angefragten Inhouse Schulungen sind separat zu entrichten und orientieren sich je nach Aufwand an den tagesaktuellen Preisen. Die Übernachtung und Verpflegung für den Referenten sind 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.
5. Weiterbildungsanmeldungen sind nur in schriftlicher Form (per E-Mail oder online über die Unternehmermanufaktur-Website) vorzunehmen. Anmeldungen können nicht telefonisch angenommen werden.
6. 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.
7. 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.
8. 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.
9. 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.
10. Schadensersatzforderungen jeglicher Art, z.B. bei Anreise zu einem besetzten oder einer nicht stattfindenden Weiterbildung, werden in keinem Falle von der Unternehmermanufaktur GmbH getragen.
11. 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: Juli 2025

