

Wissen, Können, Handeln

UMA HOGA-Akademie

für Hoteliers & Gastronomen

2017

50+ verschiedene Seminare & Workshops
für Ihre Weiterbildung
in der Hotellerie und Gastronomie



Richtung und Ziele immer wieder neu anpassen

*„Würdest du mir bitte sagen, wie ich von hier aus weitergehen soll?“
„Das hängt zum größten Teil davon ab, wohin du möchtest“, sagte die Katze.
„Ach, wohin, ist mir eigentlich egal...“, sagte Alice.
„Dann ist es auch egal, wie du weitergehst“, sagte die Katze.*

Dieser kleine Auszug aus „Alice im Wunderland“ beschreibt einfach, jedoch sehr treffend, dass es ohne klar benanntes Ziel auch keine klare „Wegbeschreibung“ geben kann.

Mit einem Unternehmen verhält es sich ähnlich. Vor Jahrzehnten, Jahren, vielleicht sogar nur Monaten haben Sie, oder vielleicht Ihre Vorgänger, ein Hotel oder Gaststätte ins Leben gerufen bzw. übernommen. Damit sind Sie erfolgreich – bis heute.

Doch Zukunft will erfolgreich gestaltet werden, mit Zielen und klaren „Wegbeschreibungen“, also Strategien, Strukturen und vielen kleinen Zwischentritten und Zwischenzielen.

Die Welt da draußen verändert sich jeden Tag. Jetzt, gerade in dem Moment, in dem ich diese Zeilen schreibe, wurde wieder eine neue Funktion bei Google entwickelt, eine neue Technologie eingeführt, die die Gäste unbedingt haben wollen, hat ein Ereignis stattgefunden, das unser Sicherheitsbedürfnis enorm steigert.

All das hat enorme Auswirkungen auf unsere Angebote und Leistungen. Ob und wie viel wir davon annehmen, und ob wir uns den Herausforderungen stellen, liegt an jedem von uns. Doch wohin es gehen soll, ist nicht „egal“. Die Richtung immer wieder den Anforderungen anpassen, die Ziele immer wieder neu justieren, das zeichnet Erfolgreiche aus!

Mit unseren 53 Seminar- und Workshop-Themen bieten Ihnen unsere fachkundigen Referenten neuestes Wissen und viel praktische Erfahrung für die gesamte Bandbreite der mittelständischen Hotellerie und Gastronomie, um die Zukunft erfolgreich zu gestalten.

Unser Slogan „Wissen, Können, Handeln“ wird so umgesetzt, dass auch Sie im Anschluss alles praxisnah und schnell anwenden können.

Ein wichtiger und sehr geschätzter Aspekt von Seminarteilnehmern ist der Austausch unter Gleichgesinnten und Kollegen aus der Hotellerie und Gastronomie, die ihre Erfahrungen, Erkenntnisse und Erlebnisse in diesen Seminaren und Workshops untereinander austauschen.

Schauen Sie hinein in unsere Wissenswelt und besuchen Sie unsere Akademie. Es ist ganz viel dabei für Ihre erfolgreiche Zukunft.

Und denken Sie daran: Erfolg hat drei Buchstaben: TUN!

Brunhilde Fischer

mit dem Referenten-Team der **Unternehmermanufaktur**

Inhalt

Das erfolgreichste Marketing der Welt – Zukunft sichern!

	Positionierung: Der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg	8
	Nischenstrategie für Hoteliers und Gastronomen: Mit Megatrends zur Nische	9
	Standards und Chancen: Mehr Direktbuchungen in der Hotellerie	9
	Digitales Storytelling: Filmen und Texten für Hoteliers und Gastronomen	10
	Hotellerie 4.0: Digitale Infrastruktur mit USPs perfektionieren	10
	Website-Relaunch: Verkaufstarke Website-Optimierung für Hoteliers und Gastronomen	11
	Querdenken: Mehr Hotelgäste – der unkonventionelle Weg	11




Hotellerie und Gastronomie 4.0 – mit Onlinemarketing erfolgreich sein

	SEO und OnPage: Website-Optimierung für Hoteliers und Gastronomen	14
	Google Analytics für Hoteliers und Gastronomen:	
	Einsteiger-Seminar	16
	Fortgeschrittenen-Seminar	16
	Google AdWords: Onlinewerbung für Hoteliers und Gastronomen	17
	Content-Marketing: Verkaufstarke Inhalte für Hoteliers und Gastronomen	18
	Conversion-Optimierung für Hoteliers und Gastronomen	19
	Social-Media: Facebook, Twitter und Co. für Hoteliers und Gastronomen	20
	E-Mail-Marketing und Newsletter für Hoteliers und Gastronomen	21
	Online Texten: Ansprechende Texte für Hoteliers und Gastronomen	21




Vertriebs-Seminare und Marketing – Neukunden sowie Kundenbindung erreichen

	Erfolgreich verkaufen I: Einführung und Terminvereinbarung	24
	Erfolgreich verkaufen II: Einwandbehandlung und Abschlusstechniken	24
	Erfolgreich verkaufen III: Verkaufsprofi am Telefon	25
	Storytelling im Verkauf – Geschichten statt Worte	25
	Kreatives Marketing: Magic Moments und Dienstleistungsqualität	26
	Reklamationsmanagement on- und offline	26
	Querdenken und vernetzen: Verkauf durch hohe Wertschöpfung	27
	After-Sales-Marketing: Kundenbindungsmaßnahmen für Hoteliers	27

Preispolitik – mit Zahlen, Daten, Fakten (ZDF) das Unternehmen steuern

	Zimmerpreiskalkulation und betriebswirtschaftliche Optimierung	30
	Preispolitik: Preisstrategien, Buchungskanäle-Mix, Yield-Management	30
	Preismanagement: Einführung in das Revenue-Management	31

Finanzpolitik und Budget – mit Zahlen, Daten, Fakten (ZDF) das Unternehmen steuern

	Unternehmer-Tool: Potenziale sichtbar machen	34
	Risikofrüherkennung mittels BWA und SuSa für Hoteliers und Gastronomen	35
	Preiskalkulation: Speisenkalkulation, Buffet- und Bankettkalkulation	35



Nutzen Sie die kalendarische Übersicht auf den Seiten 58/59 und das Akademie-Planungstool, das Sie von uns erhalten.

Mitarbeiter-Personalmanagement – Wie führen, motivieren, verstehen? Neue Wege!


 Exklusiv Leadership-Seminar
für Chefs und Unternehmer 38


 Mitarbeitermarketing: Mitarbeiterfindung
und Mitarbeiterbindung 38

Führungstraining für Führungskräfte:
• Führungstraining I:
Die Tool-Box für Führungskräfte 39
• Führungstraining II:
Mit Mut und Klarheit Menschen führen 39

Teambildung und Teamentwicklung:
Als Mannschaft zum Erfolg 40

Fit für den Gast:
Soziale Kompetenz für Auszubildende 40

 Business-Knigge: „Benimmregeln für den Job“
für Auszubildende 41

 Konfliktmanagement für Unternehmer
und Mitarbeiter 41

Persönlichkeitsweiterbildung und Motivation – der Schlüssel zum Tun und Handeln

Zwischenmenschliche Beziehungen
erfolgreich gestalten 44

Selbstmarketing und Selbstmanagement
einschließlich Ziel- und Zeitmanagement:
• Selbstmarketing und -management –
Basis-Seminar 44
• Selbstmarketing und -management –
Aufbau-Seminar 45




Stressabbau:
• Basis-Seminar: Mentale Selbsthilfetechniken 45
• Aufbau-Seminar: Abbau von Erfolgsblockaden 46


Persönlichkeitsentwicklung:
• Basis-Seminar: Entdeckungsreise zum Ich 46
• Aufbau-Seminar: Mentales Fitnesstraining 47




Praktiker-Seminare – von Praktikern für Praktiker


 Erste Schritte im Verkauf:
Grundlagen für Auszubildende 50

 Arbeiten im Restaurant:
Mit Struktur von der Mise en Place zum Verkauf 50

 Arbeiten am Empfang:
Gelebte Dienstleistungsqualität 51

 Arbeiten im Housekeeping:
Effiziente Arbeitsabläufe 51

Wein-Seminar:
Sicheres Auftreten bei Fragen rund um den Wein 52

 Bier-Seminar:
Von der Bierberatung zum Bierverkauf – Bierkultur 52

 Food-Workshop:
Prüfungsvorbereitung für Koch-Azubis 53

**Inhouse-Schulungen zu allen Themen
dieser Seminarbroschüre 55**

**Transfer-Coaching für nachhaltigen
Lernerfolg – direkt in Ihrem Betrieb
mit wichtigem Finanzierungstipp 57**

Seminar- und Workshop-Jahreskalender 2017 58

Die Referenten der Unternehmermanufaktur 60

**Reservierungsrichtlinien für Seminare
und Workshops – exklusiv für Netzwerk-
partner der Unternehmermanufaktur 65**

**Reservierungsrichtlinien für Seminare
und Workshops – allgemeine
Geschäftsbedingungen 66**

— Unser Dankeschön für Sie! —

Für Ihre Onlinebewertung auf unserer Akademie-Homepage bedanken wir uns bei Ihnen mit:
einem **Gutschein im Wert von 50,- €** für Ihre nächste Seminarteilnahme (anrechenbar auf die Tagungspauschale) –
nur für Netzwerkmandanten der UMA.

Oder 50,- € Rabatt auf den Seminarpreis für externe Teilnehmer (Nicht-UMA-Netzwerkmandanten).

Das erfolgreichste Marketing der Welt – Zukunft sichern!

Sicherlich haben Sie das schon oft gehört – Positionierung ist der Schlüssel zum **nachhaltigen** Erfolg. Doch was ist Positionierung wirklich? Und wie ist sie in einem heiß umkämpften Markt zu erreichen?

Nun, eine erfolgreiche Positionierung ist erreicht, wenn das Hotel mit seinen Angeboten im Bewusstsein der Zielgruppen einen besonderen, geschätzten und von den Wettbewerbsangeboten **abgesetzten** Platz einnimmt. Diese bewirkt bei den Gästen eine Nachfrage nach Ihren Leistungen – unabhängig vom Preis oder der Saison!

Wenn Sie sich von Ihrem Umfeld unterscheiden wollen, dann reicht es nicht, einfach nur höher, schneller, weiter, besser oder billiger zu sein oder mehr Auswahl als die anderen zu haben. Sondern Sie müssen zwingend die **So-machen-es-alle-Schiene** verlassen.

Wie das zu erreichen ist, das erfahren Sie in unseren Positionierungsseminaren. Denn eines ist sicher: Es steht Ihnen eine Vielzahl von Möglichkeiten zur Verfügung. Das notwendige Instrumentarium dazu lernen Sie mit nachfolgenden Themen – siehe Seminarübersicht!

Positionierung

Seminarübersicht:	Seite
Positionierung: Der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg	8
Nischenstrategie für Hoteliers und Gastronomen: Mit Megatrends zur Nische	9
Standards und Chancen: Mehr Direktbuchungen in der Hotellerie	9
Digitales Storytelling: Filmen und Texten für Hoteliers und Gastronomen	10
Hotellerie 4.0: Digitale Infrastruktur mit USPs perfektionieren	10
Website-Relaunch: Verkaufstarke Website- Optimierung für Hoteliers und Gastronomen	11
Querdenken: Mehr Hotelgäste – der unkonventionelle Weg	11

Die Referenten:

Werner Gärtner
Brunnhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 30./31.01.2017

Hannover: 09./10.10.2017

Koblenz: 30./31.05.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer und jene, die es werden wollen!
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Nischenstrategie
- Selbstmarketing und Selbstmanagement I und II
- Persönlichkeitsentwicklung I und II

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Positionierung: Der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg

Ihr Unternehmen ist das Ergebnis Ihrer Persönlichkeit. Und zugleich wird Ihre Persönlichkeit durch Ihr Unternehmen geprägt. Deswegen können Sie dauerhafte Änderungen und Weiterentwicklungen nur erzielen, wenn Sie an Ihrem Unternehmen **UND** an Ihrer Persönlichkeit ansetzen.

Viele Inhaber mittelständischer Hotels sind zu aktiv in das Tagesgeschäft eingebunden. Statt **am** Unternehmen (als Unternehmer) zu arbeiten, arbeiten sie viel zu viel im Unternehmen (als Fachkraft). Das führt häufig zu Verzettlung, Stress und unbefriedigenden Unternehmensergebnissen. Gerade in mittelständischen Hotels und Restaurants sollte die **Unternehmensführung** systematischer erfolgen. Doch dazu bedarf es einer erprobten Vorgehensweise.

Inhalte:

Positionierung: Eine unternehmerische Notwendigkeit, ohne die es heute nicht mehr geht. Dabei analysieren wir gemeinsam:

- Sind Sie Fachkraft oder Manager, vielleicht schon Unternehmer?
- Wer ist DER Kunde Ihres Unternehmens/Was ist der Zweck Ihres Unternehmens?
- Identität von Weg und Ziel
- Die sieben elementaren Aufgaben des Unternehmers
- Zeit und Lebenskonzept: Aufstellen einer persönlichen Zeitbilanz sowie Zeit- und Zielplanung
- Stärken, Talente, Werte und Träume
- Konzentration auf die Mitarbeiter
- Der Gast gibt die Richtung vor
- Den Gast verstehen: Die Bedürfnisse Ihrer Gäste und Zielgruppenanalyse
- Ziele definieren und erreichen, Entwicklung von Strategien und Spezialisierungsstrategien

Lernziele:

- Sie verstehen, dass nur eine klare Positionierung die Grundlage für einen nachhaltigen und langanhaltenden Erfolg darstellt.
- Sie verinnerlichen, welche Aufgaben zum Berufsbild „Unternehmer“ gehören.
- Sie erkennen, wie wichtig das persönliche Selbstmanagement und Selbstmarketing, einschließlich Ihres persönlichen Zeitmanagements, sind, und bekommen Anleitungen zum Entmüllen des persönlichen Arbeitsbereichs.
- Sie lernen die Engpasskonzentrierte Strategie (EKS) kennen, die auf die Bedürfnisse Ihrer Gäste ausgerichtet ist, und beginnen im Workshop, Ihre Strategie und Ihre Ziele zu entwickeln.

Nischenstrategie für Hoteliers und Gastronomen: Mit Megatrends zur Nische



Ganze Gesellschaften und Märkte sind im Wandel. Lebensstile und Konzepte ändern sich rasend schnell. Daher ist zukunftsentscheidend, zu erkennen, worin Chancen und Risiken für das eigene Unternehmen liegen. Was sind die großen Treiber dieser globalen Veränderungsprozesse? Und: was hat das für Auswirkungen auf die Hotellerie und Gastronomie?

Gesellschaftstrends verändern das Reiseverhalten und die Erwartungen und Bedürfnisse unserer Gäste. Wer sich als Hotelier diesbezüglich informiert und am Ball bleibt, wird in Zukunft die Nase vorn haben.

Der größte Trend: Die Sehnsucht der Individuen liegt nicht mehr (ausschließlich) in der Darstellung der eigenen Einzigartigkeit, sondern in der Suche nach Verbindungen mit Bedeutung. Man sucht also, was zu einem passt, mehr, als man versucht, sich von dem zu unterscheiden, wozu man nicht gehören will.

Inhalte:

- Was ist eine Nische? Wie kann ich meine Nische entwickeln?
- Lebensstile und Sinus-Milieus statt Zielgruppen
- Megatrends in der Gesellschaft, Auswirkungen und Anforderungen – wie passen diese in Ihre Unternehmensstrategie?
- Vermarktung einer Nische, insbesondere online (Hotellerie 4.0)

Ziel dieses Workshops ist es, Sie zu inspirieren und Ihnen Möglichkeiten zu zeigen, wie Sie Ihre ganz individuelle Nische entwickeln können.

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 08.02.2017
Hannover: 11.10.2017
Koblenz: 17.05.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Manager und Direktoren
- leitende Mitarbeiter
- Marketingmitarbeiter
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Positionierung
- Hotellerie 4.0

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P. Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Standards und Chancen: Mehr Direktbuchungen in der Hotellerie



Die Hotelbuchungsplattformen stellen den Hotelier vor große Herausforderungen. Neben den Nachteilen, die durch den Preiskampf entstehen, gibt es aber auch Chancen, die es zu nutzen gilt.

Gäste haben immer mehr konkrete Bedürfnisse, die erfüllt sein wollen. Bevor sich heute jemand für eine Urlaubsreise entscheidet, informiert er sich vorab gründlich und umfassend im Internet und hört immer mehr auf Empfehlungen von Bekannten und anderen Reisenden.

Den einen Hebel, den man umlegt, um die Direktbuchungen fürs eigene Hotel zu steigern, gibt es leider auch nicht in diesem Seminar. Aber es gibt ein Maßnahmenbündel, Standards und Chancen, die zu mehr Direktbuchungen in Ihrem Hause führen können. Wer an den richtigen Rädchen dreht, kann Buchungsportale so einsetzen, dass am Ende mehr Direktbuchungen zu Buche stehen.

Dieses Seminar macht Sie mit möglichen digital relevanten Initiativen vertraut, die Sie in Ihrem Hotel zur Steigerung der Direktbuchungen implementieren sollten.

Die Schwerpunkte des Seminars

- Fit fürs digitale Hotelzeitalter: Chancen der Digitalisierung
- Lehren aus anderen Branchen
- WLAN: Basis der Bedürfnispyramide für die Generation Z
- Kommunikation: Wer nicht kommuniziert, wird vergessen!
- Der Billboard-Effekt: Mehr Direktbuchungen dank OTAs!
- Bewertungen als Content: Der Turbo für die Suchmaschine

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 09.01.2017
Hannover: 11.12.2017
Koblenz: 12.06.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Direktoren, Geschäftsführer
- Mitarbeiter am Empfang und Verkauf
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Alle Verkaufsseminare, klassisch und Onlinemarketing

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P. Für Netzwerkmandanten kostenlos.

**Die Referenten:**

Werner Gärtner
Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 27./28.11.2017

Hannover: 27./28.02.2017

Koblenz: 29./30.05.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Mitarbeiter im Verkauf
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Storytelling im Verkauf

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p.P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Digitales Storytelling: Filmen und Texten für Hoteliers und Gastronomen

Werbe- und Markenbotschaften müssen beim Kunden ankommen und hängen bleiben. Damit sie hängen bleiben, müssen sie in das Denkmuster des Kunden passen.

Lernen Sie Schritt für Schritt, wie Sie Ihre Argumente für Ihre Produkte und Dienstleistungen taktisch klug aufbauen und Argument für Argument an den Web-Besucher herantragen. Beim Storytelling sind die einzelnen Stufen der Geschichte eben passgenaue Argumente, die ein Merkmal, eine Eigenschaft oder einen Nutzen eines Produkts oder einer Dienstleistung darstellen. Arbeiten Sie sich von der Entdeckung der Story bis zu Ihrem ganz individuellen Drehbuch vor. Sie lernen, wie und wo Sie Themen für gute Geschichten finden und wie Sie diese entwickeln, schreiben und positionieren.

Nehmen Sie Denkanstöße mit, wie Sie Ihre Geschichten online einsetzen können – um Ihre Kunden zu erreichen und mit emotionalisierenden Inhalten das Vertrauen nachhaltig zu festigen. Die Vorstellung ausgewählter Best-Practice-Beispiele rundet unseren Ausflug in das digitale Storytelling ab und dient Ihnen als Inspiration.

Die Schwerpunkte des Seminars sind:

- Storytelling: Was ist Storytelling, und wie entwickelt man Geschichten?
- Professionelle Konzeption und Themenplanung für Online-Inhalte
- Wo Texte im Web immer sinnvoll sind
- Best-Practice-Beispiele guter Markengeschichten und Übungen
- Tipps, kostenlose Apps, Online-Tools und freie Software

**Der Referent:**

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 10./11.04.2017

Hannover: 25./26.09.2017

Koblenz: 16./17.01.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Mitarbeiter im Verkauf

Ergänzende Seminare:

- Positionierung
- Nischenstrategie

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p.P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Hotellerie 4.0: Digitale Infrastruktur mit USPs perfektionieren

Menschen suchen im Internet nach Antworten auf ihre Fragen. Wenn die Antwort, die Ihr Unternehmen gibt, relevant ist, findet Google Ihre Website.

Aber auch die vielen Wettbewerber machen ihnen ein ähnliches Angebot. Wie können Sie sich darauf vorbereiten? Indem Sie genau wissen, wer Sie selbst sind, was Sie anbieten und herausfinden, auf welche Weise Menschen nach Ihrem Produkt suchen. Indem Sie wissen, was Sie einzigartig macht. Indem Sie Geschichten erzählen, die nur Sie erzählen können. Genau da setzt unser Seminar an. Wir beginnen bei der Positionierung und erarbeiten uns Schritt für Schritt einen Onlinemarketingplan, der dauerhaft Kunden bringt.

Lernziele des Workshops:

- Ihr Online Marketing von Grund auf optimieren
- Die Zukunft des Hotels
- Verkaufstrichter erstellen, der Interessenten in Kunden verwandelt
- Ihre wichtigen Wettbewerber identifizieren und analysieren
- Mit der richtigen Strategie im Onlinemarketing richtig durchstarten
- Eine starke Bindung und hohe Glaubwürdigkeit zu Ihrer Zielgruppe aufbauen
- Einen konkreten Onlinemarketing Handlungsplan erstellen, durch den Sie jeden Tag wissen, was Sie zu tun haben, um die Kundengewinnung im Internet am Laufen zu halten

Website-Relaunch: Verkaufstarke Website-Optimierung für Hoteliers und Gastronomen



Viele Homepages und Hotel-Websites schöpfen ihr Potenzial nicht aus. Ein „Relaunch“ steht stellvertretend für einen „Neustart“ und meint in unserem Fall die grundlegende Überarbeitung des eigenen Hotel-Webauftritts. Der Begriff „Relaunch-Insolvenz“ hat durch spektakuläre Fehlschläge von Websites einen festen Platz in der Onlinewelt gefunden. Dem Website-Betreiber drohen bei schlechter Planung oder „Verschlimmbesserung“ nach dem Relaunch allerdings ernste Probleme wie drastisch sinkende Besucherzahlen und Conversions, unzufriedene, abwandernde Besucher und empfindliche Umsatzeinbußen.

Ohne gute Vorbereitung und Durchführung besteht unbestreitbar die Gefahr, nach einem Relaunch „in Schönheit zu sterben“.

Lernziele des Workshops:

- Planung und Umsetzung Ihres Website-Relaunchs
- Wir zeigen Ihnen, welche Analysen zur Vorbereitung wichtig sind.
- Sie erfahren, wie Sie die Umsetzung des Relaunchs steuern.
- Sie lernen, was Sie für ein fehlerfreies Redesign Ihrer Hotelsite beachten sollten.
- Sie lernen, welche Maßnahmen und Analysen nach einem Relaunch wichtig sind.
- Wir zeigen Ihnen, welche Tools Sie zur Funktionskontrolle vor und nach „Go Live“ unterstützen.

Die Referenten:

Werner Gärtner
Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 23.01.2017
Hannover: 03.04.2017
Koblenz: 07.08.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Alle Onlinemarketing-Seminare

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Querdenken: Mehr Hotelgäste – der unkonventionelle Weg



Mut zur Extrawurst! Aber: Wo fängt die Wurst an, und wo hört sie auf? Während die einen ein erfolgreiches Geschäft betreiben, wundern sich die anderen, dass plötzlich das bis jetzt erfolgreiche Geschäft ausbleibt. Was dann? Dann ist ein Umdenken notwendig, damit sich substanzuell etwas ändern kann.

Doch so weit soll es nicht kommen. Denn: Läuft's gut – dann ändern Sie was!

Inhalte des Seminars:

- Die guten ins Töpfchen, die schlechten ins Kröpfchen. Durchleuten der Abläufe und Leistungen. Status quo definieren.
- Streichen, was nicht dazu passt. Vermehren und stärken, was Gäste, Sie und Ihre Mitarbeiter stark, zufrieden, ja glücklich macht.
- Aus gewohnten Denkmustern ausbrechen – von linearem Denken zum Querdenken. Wie geht das? Perspektivenwechsel, Paradoxien, Experimente und Lösungsvarianten – mit viel Mut und wirksamen Instrumenten!

Blick über den Tellerrand – Neben dem theoretischen Input lernen Sie mit vier bis fünf praktischen Übungen, das Gehörte im Seminar anzuwenden, sich offen auszutauschen und Lösungsansätze zu entwickeln. Hierbei geht es nicht darum, ein fertiges Konzept mit nach Hause zu nehmen, sondern die eigene Schöpferkraft zu entfalten, um die Zukunft gestalten zu können. Inspirationen sind dabei ausdrücklich miteingeschlossen.

Die Referenten:

Werner Gärtner
Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 18.04.2017
Hannover: 23.10.2017
Koblenz: 04.07.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Manager und Direktoren
- leitende Mitarbeiter
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Positionierung
- Hotellerie 4.0
- Storytelling im Verkauf

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Hotellerie und Gastronomie 4.0 – mit Onlinemarketing erfolgreich sein.

Beginnen Sie mit Onlinemarketing, oder bauen Sie Ihre vorhandenen Kenntnisse aus – mit unseren Onlinemarketing-Seminaren.

Marketing ohne den Zusatz „online“ ist rarer geworden. Unsere Gesellschaft ist inzwischen so digital, dass Ihre Gäste und Kunden sich jederzeit und ohne großen Aufwand informieren oder kaufen können.

Nutzen Sie diesen Umstand, um Ihre positionierten und individuellen Produkte und Leistungen besser zu vermarkten und punkt- bzw. keywordgenau an Ihre Zielgruppe zu bringen. SEO, Analytics, AdWords, E-Mail-Marketing oder Social Media und Content – mit unseren Seminaren verschaffen Sie sich wirksames Onlinewissen für ein erfolgreiches Onlinemarketing.

Onlinemarketing

Seminarübersicht:	Seite
SEO und OnPage: Website-Optimierung für Hoteliers und Gastronomen	14
Google Analytics für Hoteliers und Gastronomen: Einsteiger-Seminar	16
Google Analytics für Hoteliers und Gastronomen: Fortgeschrittenen-Seminar	16
Google AdWords: Online-Werbung für Hoteliers und Gastronomen	17
Content-Marketing: Verkaufsstarke Inhalte für Hoteliers und Gastronomen	18
Conversion-Optimierung für Hoteliers und Gastronomen	19
Social-Media: Facebook, Twitter und Co. für Hoteliers und Gastronomen	20
E-Mail-Marketing und Newsletter für Hoteliers und Gastronomen	21
Online Texten: Ansprechende Texte für Hoteliers und Gastronomen	21

**Hotellerie und Gastronomie 4.0 –
mit Onlinemarketing erfolgreich sein.**

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 05./06.09.2017

Hannover: 10./11.07.2017

Koblenz: 08./09.03.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Alle Onlinemarketing-Seminare

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p. P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

SEO und OnPage:**Website-Optimierung für Hoteliers und Gastronomen**

Was nützt Ihnen die beste Website mit den schönsten Fotos, wenn sie niemand findet? Entscheidend sind OnPage-Optimierung, Informationsarchitektur, Linkbuilding, interne Verlinkung, strategisches Keywording, Relaunch SEO, SEO-Tools, KPIs, Website-Relaunch, Informationsarchitektur, Seiten-Ladegeschwindigkeit, Rich Snippets – um einige Themen unseres SEO-Seminars zu nennen. Wir werden uns an zwei intensiven Tagen mit den neuesten Anforderungen moderner Suchmaschinen wie z. B. Google beschäftigen.

Eine sehr gute Position bei Google & Co. entscheidet heute über Erfolg oder Misserfolg Ihres Hotels. Die richtige Strategie und das Wissen geben den Ausschlag, ob und wie viele Nutzer über Google auf Ihre Hotelseite kommen, wobei 80% der potenziellen Gäste das Internet für ihre Urlaubs- und Reiseplanung nutzen.

Dabei ist Suchmaschinenoptimierung anspruchsvoller und komplexer geworden. Eine intensive Suchbegriffsrecherche, einzigartige und gut strukturierte Inhalte, optimal aufbereitet für mobile Nutzer, und die richtige Informationsarchitektur gewinnen immer mehr Bedeutung für eine nachhaltige Suchmaschinenoptimierung für Hotellerie und Gastronomie. Erfahren Sie in unserem praxisorientierten SEO- und OnPage-Seminar für Hotellerie und Gastronomie, wie Sie die Relevanz Ihrer Website in Bezug auf die von Ihnen gewünschten Rankings langfristig verbessern und erreichen können.

Zum Beispiel: Was ist die „Meta Description“, und warum ist sie so wichtig? Mit einer guten Meta Description erhöht sich nicht nur der Traffic auf der Website, sondern auch die CTR (Click-Through-Rate, Klickrate), welche wiederum ein wichtiger Rankingfaktor für Google ist. Lernen Sie, aufmerksamkeitssteigernde Signalworte und Symbole („✓“, „➡“) zu verwenden.

Inhalte:

- Herausforderung SEO: Was sind die strategischen Ziele der Suchmaschinenoptimierung?
- Keywording: Strategien und Taktiken, damit Sie die richtigen Suchbegriffe identifizieren
- OnPage-Optimierung: Wie Sie Texte optimal für Ihre Nutzer & für Suchmaschinen schreiben
- SEO-Tools: Mit welchen Tools Sie Ihre Webseite auf SEO-Fehler analysieren können
- Verlinkung: Wie wichtig interne Verlinkung und eine gute Informationsarchitektur für SEO sind
- Technisches SEO: Wie Sie die Suchmaschinen-Crawler richtig auf Ihrer Webseite steuern
- Content Marketing & SEO: Wie Sie effektiv neue Linkquellen analysieren
- SEO-Tools: Sistrix-Tools, W-Fragen-Tool, OnpageDoc, Screaming Frog, HTTP Header, Google Webmastertools

Lernziele des Seminars:

- Relaunch-SEO: So planen Sie im Detail den Relaunch Ihrer Website für Google
- Rich Snippets: Diese Arten funktionieren aktuell in den Google-Suchergebnissen und helfen uns bei der Klick-Optimierung unserer Rankings. Tools zur Integration von Rich Snippets im Detail
- Aufbau der richtigen Inhalts- und Seitenarchitektur
- Optimale Navigations- und Seitenarchitektur: Auswahl der richtigen Navigationselemente
- Planung der passenden Seitenarchitektur
- Auswahl der richtigen Elemente für Fehlerseiten: 404-Fehlerseiten auswerten und Fehler beseitigen
- Strategische Planung von interner Verlinkung
- Link Juice: Definition und Nutzen für die interne Verlinkung
- Indexierung von Inhalten – Einsatz von XML-Sitemaps
- Verwendung von „sprechenden URLs“, Kriterien für ein gutes URL-Design
- Doppelte Inhalte vermeiden – keine Angst vor Duplicate Content. Identifikation von doppelten Inhalten und wie man solche aufspürt. Tools zur Analyse und Prophylaxe von Duplicate Content
- Pagespeed-Optimierung
- SSL-Optimierung
- Performance- & technische Optimierung von Websites

In unserem SEO- und OnPage-Seminar für Hotellerie und Gastronomie vermitteln wir Ihnen in praktischen Beispielen fundiertes und praxisorientiertes Wissen zu Suchmaschinenoptimierung und OnPage-Optimierung sowie zur detaillierten Erfolgsanalyse über Web Analytics und SEO-Tools.

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Einsteiger

Ulm: 05./06.07.2017

Hannover: 30./31.01.2017

Koblenz: 20./21.03.2017

Fortgeschrittene

Ulm: 24./25.07.2017

Hannover: 29./30.03.2017

Koblenz: 19./20.04.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Alle Onlinemarketing-Seminare

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p. P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Google Analytics für Hoteliers und Gastronomen

Lernen Sie, Google Analytics für Ihren Betrieb effektiv einzusetzen und aus Daten Kennzahlen zur Steuerung Ihres Onlinemarketings und Vertriebs abzuleiten.

Die modernen Webanalyse-Tools wie Google Analytics bieten eine Fülle von Informationen. Das muss nicht sein: Mit dem richtigen Wissen hat man schnell die wichtigsten Key-Performance-Indikatoren (KPI) für die eigene Website und kann so gezielte Analysen durchführen und die eigene Website wie auch den Vertrieb entsprechend optimieren.

Erfahren Sie alles Neue zu Universal Analytics und wie Sie am besten migrieren. Das Seminar bzw. die Schulung ist besonders gut für Einsteiger und Anwender mit ersten Erfahrungen zum Thema Google Analytics geeignet, aber auch Fortgeschrittene können noch viele Tipps und Hintergründe zum komplexen Thema Web Analytics und Google Analytics für ihre tägliche Praxis mitnehmen.

Webanalyse: Viele Zahlen – wenig Information?

Lernen Sie, wie Sie systematisch für Ihre Hotelvermarktung eine sinnvolle Web Analytic und Auswertung des Verhaltens Ihrer Besucher auf Ihrer Hotel-Website durchführen. Mit dem Analytics-Tool untersuchen Sie, woher die Besucher kommen, welche Bereiche auf Ihrer Internetseite aufgesucht werden und wie oft und wie lange welche Unterseiten und Kategorien angesehen werden.

Zweitägiges Google-Analytics-Seminar für Einsteiger



Inhalte:

- Google Analytics im Überblick
- Begriffe und Technik
- Kennzahlen: Absprungraten, Sitzungen und Sitzungsdauer richtig interpretieren
- Datenschutz: Google Analytics datenschutzkonform integrieren
- Berichte mit Mehrwert: Akquisition, Verhalten und Conversions
- Universal Analytics: Das bringt die neue Analytics-Version an Änderungen

Zweitägiges Google-Analytics-Seminar für Fortgeschrittene



Inhalte:

- Effektive Dashboards & Segmente: Sinnvolle Daten selbst konfigurieren
- Verwaltung in Analytics: 5 Ansätze für höhere Datenqualität
- KPI und Ziele: Ziele einrichten, Eventtracking, Trichtervisualisierung und Multichannel-Trichter
- Analysieren Sie die Besucherdaten der vergangenen Jahre – mit Google Analytics
- Bringen Sie Ihre Portaleinträge in Schuss!
- Portale gibt es wie Sand am Meer ... Doch welche Portale bringen Ihrem Hotel den gewünschten Erfolg – sprich Anfragen und Buchungen –, und welche kosten Sie nur unnötig Geld?

Google AdWords: Online-Werbung für Hoteliers und Gastronomen



Nehmen Sie Ihr Internet-Marketing jetzt selbst in die Hand!

Lernen Sie, wie Sie systematisch für Ihre Hotelvermarktung eine sinnvolle Kampagnen- und Anzeigenstruktur in Google AdWords erstellen. Anhand konkreter Praxisbeispiele zeigen wir Ihnen, wie Sie mit AdWords erfolgreiche und profitable Werbung bei Google schalten können. Anhand von zahlreichen praktischen Übungen direkt im Google-AdWords-Konto werden die einzelnen Lerninhalte geübt und vertieft.

Inhalte:

- Kontoerstellung
- Keywording
- Kampagnen- und Anzeigenmanagement
- Qualitätsfaktor und Gebotsmanagement
- Matching-Optionen
- Die wichtigsten AdWords
- Optimierungsroutinen
- Remarketing und Anzeigenerweiterungen
- Keywordrecherche
- Strategische Definition von Matching-Optionen
- Qualitätsfaktor analysieren und optimieren
- Grenzkostenanalyse
- Anzeigenerweiterungen und Enhanced Sitelinks
- Erweiterte Kampagnen
- Optimierung Google-Display-Netzwerk
- Remarketing-Strategien
- AdWords-Tools

Lernziele des Google-AdWords-Seminars:

Wir erarbeiten mit Ihnen die grundlegenden Funktionen von Google AdWords. Dabei erklären wir, wie Sie in Ruhe Ihre Kampagnen vorbereiten und den Erfolg besser abschätzen und auch ausprobieren. Lernen Sie dabei die wichtigsten Begriffe und Kennzahlen und erfahren Sie, wie der Anzeigenrang entsteht.

Lernen Sie, wie Sie passende Keywords – ausgerichtet auf Ihre Zielgruppe (Nischen) – für Ihre Kampagne finden und sie optimal strukturieren.

Weitere Lernziele:

- Für Google AdWords relevant texten
- Strategische Ansätze für die richtigen Suchbegriffe
- Impressions, CTR, Qualitätsfaktor-> die wichtigsten Begriffe
- Tracking: Conversions vs. Klicks
- Anzeigenoptimierung, Impressions, Share und Auktionsdaten
- Google-Adwords-Technik & Tracking
- Wie Sie mit flexiblen Gebotsstrategien Ihren Traffic günstiger einkaufen

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 27./28.09.2017

Hannover: 04./05.04.2017

Koblenz: 20./21.06.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Mitarbeiter im Marketing und Vertrieb
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Alle Onlinemarketing-Seminare

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p. P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 24./25.10.2017

Hannover: 09./10.05.2017

Koblenz: 11./12.09.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Mitarbeiter im Marketing und Vertrieb
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Alle Onlinemarketing-Seminare

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p.P. Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Content-Marketing: Verkaufstarke Inhalte für Hoteliers und Gastronomen

Woran erkennt man, dass Content wirklich „gut“ ist? Das lässt sich sicher nicht pauschal beantworten, denn die Website-Ziele können sehr unterschiedlich sein. Doch es gibt einige Signale, an denen man recht schnell merken kann, ob und wie ein Webseiten-Inhalt mehr redaktionelle Aufmerksamkeit benötigt. Wenn man weiß, wohin und auf welche Metriken man genau schauen muss, sind die Maßnahmen für eine effektive Optimierung oft schnell abgeleitet.

Mit dem Know-how aus unserem Seminar stellen Sie die strategischen Weichen für ein erfolgreiches Content-Marketing innerhalb Ihrer Website. Google gibt Ihnen immer mehr Macht über die Rankings Ihrer Website.

Ein bisschen WDF*IDF hier, dort ein wenig Freshness mit dem OnPage-Doc, und natürlich sollten Inhalte holistisch und fokussiert sein. Alles klar? Natürlich nicht!

Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten, Ihr Unternehmen mit guten und relevanten Inhalten voranzubringen und neue Kunden zu gewinnen. Lernen Sie, wie Sie Content gewinnbringend einsetzen und warum die Entwicklung einer soliden Strategie der Schlüssel zum Erfolg im Online-Marketing ist. Erfahren Sie, wie Sie mit hochwertigen Web-Texten beim User und bei Suchmaschinen gleichermaßen punkten können. Also Ärmel hochkrepeln und anfangen!

Im Content-Seminar für Hotellerie und Gastronomie lernen Sie, was relevante Inhalte sind, wie die crossmediale Produktion und Distribution solcher Inhalte organisiert werden können, und nicht zuletzt erhalten Sie wertvolle und praktische Tipps zur Behebung typischer Content-Probleme Ihrer Website.

Lernziele des Seminars:

- Content-Marketing & SEO: Die Frischzellenkur nach Panda & Penguin
- Prozesse richtig strukturieren: Vom WDF*IDF bis zum OnPage-Doc
- Vorstellung nützlicher Tools für Ihre tägliche Content-Arbeit
- Content-Signale im Business-to-Consumer, auch Business-to-Client (B2C): Social Media, Storytelling im B2C, Content Curation und Content Seeding
- Content-Marketing-Strategie: Ein Dutzend Tipps zur Content-Optimierung – Die Basis für Ihren Erfolg
- Analyse & KPIs: Die wichtigsten Kennzahlen, um Ihren Erfolg zu bewerten

Die Schwerpunkte des Seminars sind:

- Ableitung einer unternehmens- und zielgruppenadäquaten Content-Strategie
- Behebung von Content-Problemen und Sofort-Check zu deren Erkennung
- Integration und Management von Content-Prozessen in Ihrem Unternehmen
- Frischzellenkur – Content-Formate und -Typen, Storytelling sowie Dos & Don'ts für guten Content
- Kuratieren und Wiederverwerten von Inhalten, Seeding-Strategien, Content Controlling mittels Metrics und KPIs
- SEO und Social Media im Content-Marketing

Conversion-Optimierung für Hoteliers und Gastronomen



Der erste Eindruck beeinflusst die Conversion-Rate entscheidend. Das Ziel einer jeden Landingpage-Optimierung lautet: Umsatz. Der Besucher der Landingpage soll den Hotelaufenthalt buchen. Wer eine Landingpage gestaltet, muss diese in Hinblick auf dieses Ziel optimieren. Er muss den Besucher auf schnellstem Wege zum Ziel führen.

Der Sehsinn liefert rund 80 Prozent aller Informationen aus der Umwelt, die wir im Gehirn verarbeiten. Er hat die höchste Aufnahmekapazität von allen Sinnen. Die vielfältigen Inhalte, Botschaften und Assoziationen, die mit einem Bild Ihrer Homepage in Verbindung gebracht werden, werden sehr schnell transportiert. Zudem unterliegt die visuelle Wahrnehmung nur einer schwachen kognitiven Kontrolle. Sie lernen, wie Sie visuelle Reize als emotionale Schlüsselreize einsetzen, welche die Aufmerksamkeit der User erzwingen.

Wenn sich Besucher besser orientieren können und die Seite schnell lädt, dann steigt das Vertrauen in Ihr Unternehmen. Informationen, Inhalte und Argumente können so besser vermittelt werden. Das führt zu höheren Conversion-Rates – zu mehr Leads, Buchungen und Anfragen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihr Marketingbudget nicht nach dem Gießkannenprinzip einsetzen, sondern mit einem klaren Ziel: Optimierung der Conversion-Rate!

In unserem Seminar lernen Sie, Ihre Onlineziele exakt zu definieren sowie mit den zugehörigen Kenngrößen messbar zu machen, und schaffen dadurch die Basis für eine zielgerichtete Optimierung. Dabei erkennen Sie, an welchen Stellschrauben gedreht werden muss, um Ihr Online-Angebot optimal auf Ihre Zielgruppe auszurichten. Sie erfahren, wie Sie dabei vorgehen müssen, um erfolgreiche Webseiten und Landingpages aufzubauen, wie Sie diese zielführend testen und kontinuierlich am User-Verhalten ausrichten und optimieren.

Lernziele des Seminar:

- Landingpage-Optimierung: Diese Elemente steigern die Conversion Rate Optimization (CRO)
- Psychologie: Wie kommt es zu einer Conversion?
- Endziel Usability und Kaufprozesse: So minimieren Sie die Abbruchrate
- Wie gestaltet sich das in der Praxis?
- Über welche Kanäle kommen Ihre Conversions?
- Worauf sollte man besonders achten?
- Wo werden User verloren und warum?
- Richtige Rückschlüsse für die Optimierung ableiten
- Methoden zur Conversion Rate Optimization (CRO)
- Monitoring und Erfolgsmessung Ihrer KPIs
- Einsatz von Conversion-Triggern, Bildern und Design

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 09./10.10.2017
Hannover: 31.05./01.06.2017
Koblenz: 18./19.07.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Mitarbeiter im Marketing und Vertrieb
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Alle Onlinemarketing-Seminare

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 25./26.04.2017

Hannover: 06./07.06.2017

Koblenz: 22./23.11.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Mitarbeiter im Marketing und Kommunikation
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Alle Onlinemarketing-Seminare
- Storytelling im Verkauf
- Digitales Storytelling

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p. P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Social-Media: Facebook, Twitter und Co. für Hoteliers und Gastronomen

Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn, Slideshare – moderne Kommunikation mit Ihren Gästen

Eine erfolgreiche Onlinemarketing-Strategie ohne Berücksichtigung der sozialen Medien ist heute undenkbar. Aber viele Social-Media-Kampagnen scheitern, weil der zweite Schritt vor dem ersten getan wird. Gemeint ist: Der vermeintlich erste Schritt, sich in Social Media zu engagieren, ist zu Beginn des Weges schon ein Schritt zu viel. Machen Sie sich zunächst Gedanken darüber, was Sie erreichen wollen, denn es gibt mehr Gründe für das Scheitern als für den Erfolg einer auf die sozialen Medien gestützten Marketing-Kampagne. Wir empfehlen Ihnen eine Strategie, die nicht in erster Linie um Facebook, Twitter und Co. herum aufgebaut ist, sondern Ihre Ziele im Fokus hat.

Effektiv kommunizieren heißt, zu anderen in ihrer Sprache zu sprechen

Gemeinsam mit den Seminarteilnehmern wird eine Social-Media-Strategie entwickelt: Was sind Ziele, was sind Strategien, und wie kann ich sinnvolle KPIs für das eigene Unternehmen entwickeln, welche Tools sind hierbei hilfreich? Mehr als 1 Milliarde Nutzer bei Facebook: Social Media beeinflussen Google und die Suchmaschinenoptimierung. Wenn Unternehmen Social Media zur Kommunikation einsetzen, ist eine Fanpage in diesem Netzwerk meistens Kern der Strategie. Aber viele Faktoren beeinflussen den Erfolg einer Fanpage.

Social-Media-Schulung: Marketing für Unternehmen

Jetzt Social Media richtig einsetzen, bedeutet, einen Vorsprung vor dem Wettbewerb zu gewinnen. Lernen Sie in unserem 2-tägigen Social-Media-Seminar, wie Sie Facebook, Twitter und Co. – und auch Facebook-Anzeigen – effektiv in der Hotellerie und Gastronomie nutzen können.

Inhalte:

- Die wichtigsten Social-Media-Plattformen für die Hotellerie und Gastronomie
- YouTube- und Video-Marketing in der Hotellerie und Gastronomie
- Social-Media-Strategien: Beispiele erfolgreicher Social-Media-Strategien bei Facebook, Twitter und Co. für die Hotellerie und Gastronomie
- Content-Marketing: Relevante Inhalte für Social Media entwickeln
- Social Media: Entwicklung einer Social-Media-Strategie für Ihr Hotel oder Gastronomieunternehmen
- Social Media zur Mitarbeitergewinnung
- Einführung in Facebook-Ads
- Facebook-Anzeigen – Targeting gewinnt an Bedeutung

In unserem 2-tägigen Intensiv-Seminar Social Media für Hotellerie und Gastronomie lernen Sie anhand zahlreicher Praxisbeispiele, wie Sie Social Media gezielt und nachhaltig in der Hotellerie und Gastronomie einsetzen. Weiterhin erfahren Sie, wie Sie Social Media in Ihren Kommunikationsmix integrieren. Einen Praxisschwerpunkt legen wir hierbei auf das Thema Facebook, Twitter, YouTube, Social-Media-Monitoring und Social Media Erfolgskontrolle.

E-Mail-Marketing und Newsletter für Hoteliers und Gastronomen



Newsletter gehören zu den erfolgreichsten Werbeformen des Online-Marketings. Der Workshop vermittelt Ihnen, worauf es bei der Erstellung und Publikation von Newslettern ankommt. Im Zentrum des Workshops steht Storytelling für Newsletter!

Ziel des Workshops ist es, das Wesentliche und Erfolgsbringende über Newsletter zu lernen, mitzumachen und zu üben. Sie aktualisieren Ihr Fachwissen, das Sie sicher und schnell zu erfolgreichen Ergebnissen bringt.

Inhalte:

- Grundlagen festlegen: Zielgruppen, Ziele, Budget, Konzeption, Häufigkeit, Software und Organisation
- Erfolgskontrolle: Die Auswertung des Newsletters
- Newsletter schreiben: Das Wichtigste auf einen Blick
- Die formale Struktur für eine klare und zielführende Übersicht
- Das redaktionelle und inhaltliche Konzept
- Inhaltlicher Aufbau und Erzählstrukturen von Newslettern
- Verwendung von informativen Hyperlinks
- Die Betreffzeile und deren Vertiefung

Die Referenten:

Werner Gärtner
Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 27./28.06.2017
Hannover: 26./27.07.2017
Koblenz: 24./25.01.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer, GF und Direktoren
- Mitarbeiter im Vertrieb, Verkauf und Kommunikation sowie Berater

Ergänzende Seminare:

- Alle Onlinemarketing-Seminare
- Storytelling im Verkauf
- Digitales Storytelling

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Online Texten: Ansprechende Texte für Hoteliers und Gastronomen



„Weshalb buchen so wenig Menschen auf unserer Website?“ Eine gute Frage – die nächste muss lauten: „Lenken wir die Aufmerksamkeit unserer Besucher so, dass in ihrer Wahrnehmung die von uns gewünschte Resonanz und Relevanz entsteht?“ Mit guten, Web-optimierten Texten wird es Ihnen gelingen, den Besucher so zu „lenken“, dass er sich für Sie entscheidet. Content im Web besteht zu fast 90 Prozent aus Text. Durch gute Inhalte können Produkte und Dienstleistungen besser übers Internet verkauft werden. Aktuelle verkaufpsychologische Innovationen eröffnen Hotels und Gastronomen neue Möglichkeiten des aktiven Verkaufs. Was Sie dabei beachten sollten, lernen und üben Sie in unserem Seminar. Der Nutzer (und seine Motivation für die Suchanfrage) steht dabei im Mittelpunkt. Wer mit seiner Website gute Ranking-Ergebnisse erzielen möchte, sollte sich mit dem Nutzerverhalten beschäftigen und herausfinden, wie und wonach gesucht wird. Ist das klar, kann man dem Nutzer passende Inhalte liefern – und das ist auch das, was Google möchte und entsprechend belohnt. Mit besseren Rankings.

Lernziele des Seminars:

- Online-Text-Konzept: Beitragsarten und die richtige Umsetzung
- Inhalt Ihres Online Textkonzept: Google-/Nutzer-Anforderungen
- Nutzerfragen identifizieren
- Online-Text-Aufbau: Headline, Vorspann, Title-Tag & Description
- Text-Coaching: Live-Beispiele aus der Praxis sowie die Beispielprojekte der Teilnehmer mit kreativen Übungen für bessere Texte
- Die Kunst der digitalen Verführung – so richten Sie Ihre Angebotskommunikation auf Ihre Kunden aus!

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 13./14.03.2017
Hannover: 10./11.01.2017
Koblenz: 19./20.09.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer, GF und Direktoren
- Mitarbeiter im Vertrieb, Verkauf sowie Kommunikation

Ergänzende Seminare:

- Alle Onlinemarketing-Seminare
- Storytelling im Verkauf
- Digitales Storytelling

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Vertriebs-Seminare und Marketing – Neukunden sowie Kundenbindung erreichen

Gewöhnliches braucht Druck, Begehrtes schafft Sog

Gewöhnliches hat kein starkes Selbstwertgefühl, muss aber ständig so tun als ob. Da der Sog fehlt, muss Druck aufgebaut werden, um Aufmerksamkeit zu erzwingen. Hier muss immer etwas los sein, entsprechend laut geht es zu: penetrantes Aufmerksamkeitsgeheische in der Endlosschleife.

Der Punkt ist: Die Marktschreier-Vermarktung von Gewöhnlichem funktioniert immer schlechter.

Begehrtes hat von innen heraus ein starkes Selbstwertgefühl und dementsprechend Ausstrahlung. Das erneuert immer wieder den Sog. Es zieht uns an, bündelt unsere Aufmerksamkeit und entfacht ein intensives Gefühl: Will ich haben! Das Begehrte hat ein Marktschreier-Marketing nicht nötig. Es genügt ganz so, wie es ist. Es ist sozusagen nackt, ohne Schminke, aber dafür mit Substanz und einer eigenen Geschichte. (Zitat: Förster&Kreuz)

Wie das geht?

- Mit Storytelling, Alleinstellungsmerkmalen, Magic Moments, Querdenken, Kreativität, Zuhören, einer ausgezeichneten Verkaufstechnik und hervorragender Sprachfähigkeit.
- Mit Weiterbildung, Seminaren und ... vielen Experimenten – also Tun!

Vertriebs-Seminare und Marketing – Neukunden sowie Kundenbindung erreichen

Vertrieb und Marketing

Seminarübersicht:	Seite
Erfolgreich verkaufen I: Einführung und Terminvereinbarung	24
Erfolgreich verkaufen II: Einwandbehandlung und Abschlusstechniken	24
Erfolgreich verkaufen III: Verkaufsprofi am Telefon	25
Storytelling im Verkauf – Geschichten statt Worte	25
Kreatives Marketing: Magic Moments und Dienstleistungsqualität	26
Reklamationsmanagement on- und offline	26
Querdenken und vernetzen: Verkauf durch hohe Wertschöpfung	27
After-Sales-Marketing: Kundenbindungsmaßnahmen für Hoteliers	27

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 15.02.2017
Hannover: 18.01.2017
Koblenz: 26.01.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Mitarbeiter im Vertrieb, Verkauf und Marketing

Ergänzende Seminare:

- Erfolgreich verkaufen II
- Erfolgreich verkaufen III
- After-Sales-Marketing

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Erfolgreich verkaufen I: Einführung und Terminvereinbarung

Die Inhalte dieses Workshops basieren auf neuesten Erkenntnissen der neuronalen Sprachforschung: wie und wodurch Sprache emotional wirkt und zu Kaufentscheidungen führt. Mit Teil I der Seminarreihe „Erfolgreich verkaufen“ zeigen wir Ihnen, wie Sprache wirkt und wie Sie damit erfolgreich Termine vereinbaren können.

Inhalte:

- Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch – Grundsätzliches über die emotionale Wirkung der Sprache sowie die Vorbereitungsstruktur
- Gästebedürfnisse richtig ergründen, aufbauend auf der Engpasskonzentrierten Strategie (EKS)
- Ziele setzen, vorbereiten und Checklisten erstellen
- Arbeiten mit „unbestreitbaren Wirklichkeiten“ (Kommunikationstechnik)
- Fragetechniken
- Menschentypologien und der Umgang mit ihnen, Körpersprache und Interpretation
- Training und Rollenspiel

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 20.04.2017
Hannover: 22.03.2017
Koblenz: 16.05.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Mitarbeiter im Vertrieb, Verkauf und Marketing

Ergänzende Seminare:

- Erfolgreich verkaufen I
- Erfolgreich verkaufen III
- After-Sales-Marketing

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Erfolgreich verkaufen II: Einwandbehandlung und Abschlusstechniken

Der zweite Teil „Erfolgreich verkaufen“ stützt sich ebenfalls auf die Erkenntnisse aus der neuronalen Sprachforschung. In diesem Teil zeigen wir Ihnen, wie Sie im Verkaufsgespräch Einwände von Vorwänden unterscheiden und zielführend damit umgehen. Gleichfalls lernen Sie, zu welchem Zeitpunkt und wie Sie ein Verkaufsgespräch erfolgreich zum Abschluss bringen.

Inhalte:

- Einwandbehandlung – mögliche Einwände und Behandlungstechniken
- Vorwandbehandlung – mögliche Vorwände und Unterscheidung. Einwand/Vorwand sowie Techniken der Vorwandbehandlung
- Verkaufssignale provozieren und erkennen
- „Den Sack zumachen“: Abschlusstechniken, insbesondere Aufbau einer Ja-Straße und generieren von Zusatzverkäufen
- Weiterempfehlungen Ihres Hotels beim Kunden hervorrufen
- Training und Rollenspiele

Erfolgreich verkaufen III: Verkaufsprofi am Telefon

Der häufigste Erstkontakt für die Akquisition von potenziellen Neukunden erfolgt über das Telefon, bei der sogenannten Kaltakquise. Für viele Verkaufsprofis ist das der herausforderndste Teil im Verkauf, denn hier wirken nur Stimme und Sprache. Mit einer sehr guten Vorbereitung auf das erste Telefongespräch und den entsprechenden Techniken lässt sich auch diese Aufgabe erfolgreich meistern.

Inhalte:

- Macht und Zauber der Stimme und Sprache: worauf es ankommt beim Telefonieren!
- Das Telefongespräch – eine gute Vorbereitung ist „die halbe Miete“
- Aufmerksamkeit und Interesse wecken sowie Termine vereinbaren – mit brauchbaren Kommunikations- und Fragetechniken
- Preisgespräche am Telefon und Einbau des Gästennutzens für das Preisgespräch (Kategorienverkauf, Upselling, Zusatzverkauf)
- Die wichtigsten Dos und Don'ts am Telefon
- Training und Rollenspiele

Der Besuch der Workshops „Erfolgreich verkaufen“ Teil I und Teil II als Grundlage sichert Ihnen einen maximalen Erfolg.

Storytelling im Verkauf – Geschichten statt Worte Wie Sie mit berührenden Erfolgsgeschichten das „Will-ich-auch-Gefühl“ Ihrer Gäste wecken



Keine andere Form der Kommunikation kann so direkt auf Menschen wirken wie das Erzählen von Geschichten. Doch warum? Weil Geschichten Bilder in uns wecken und uns daran erinnern, wie schön, wie berührend Leben ist! Geschichten wecken Sehnsüchte, unterhalten, überraschen, inspirieren – auf alle Fälle regen sie zum Weitererzählen an (und nur dann sind sie gut) und wecken Bedürfnisse nach: „Das will ich auch!“

Inhalte des Seminars:

- Was ist Storytelling eigentlich? Wie wirkt Storytelling?
- Vom Beispiel zur Praxis – mit Praxisbeispielen die Zutaten, die eine Geschichte erfolgreich machen, ableiten
- Welche Geschichten können Sie in Ihren Betrieben inszenieren – Kernbotschaften, Leistungen, Inhalte (Beispiele)
- Wir brauchen Helden – Aufhänger und Träger erfolgreicher Geschichten, Spannungsbögen aufbauen
- Was wir alle wollen

Ziel dieses Workshops ist es, Ihnen das Handwerk des Storytellings nahezubringen und Sie zu befähigen, Sehnsüchte und Bedürfnisse bei Ihrem Publikum zu wecken!

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 29.11.2017
Hannover: 05.10.2017
Koblenz: 26.09.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Mitarbeiter im Vertrieb, Verkauf und Marketing

Ergänzende Seminare:

- Erfolgreich verkaufen I
- Erfolgreich verkaufen II
- After-Sales-Marketing

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 16.10.2017
Hannover: 01.02.2017
Koblenz: 08.05.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

alle, denen berührendes Marketing ein Anliegen ist!

Ergänzende Seminare:

- Digitales Storytelling
- Querdenken: Mehr Hotelgäste
- Positionierung

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 06.06.2017
Hannover: 22.03.2017
Koblenz: 11.10.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Mitarbeiter Vertrieb und Verkauf
- Qualitätsbeauftragte im Betrieb

Ergänzende Seminare:

- Positionierung
- Querdenken: Mehr Hotelgäste
- Storytelling im Verkauf

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P. Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Kreatives Marketing: Magic Moments und Dienstleistungsqualität

Alles, was wir erleben, ist mit Emotionen verbunden! Je stärker die Emotion, desto besser das Erinnerungsvermögen! Oftmals sind es die kleinen Dinge, die einen Hotel- oder Restaurantsaufenthalt zu einem „Magic Moment“ machen. Diese beginnen dort, wo die Erwartungshaltung des Gastes aufhört und das Unerwartete anfängt. Eine authentische sowie innovative Dienstleistungsqualität garantiert Ihnen auf Dauer immer wiederkehrende Gäste und damit einen nachhaltigen Erfolg.

Inhalte:

- Was sind die Grundelemente einer „magischen“ Dienstleistungsqualität?
- Entwicklung eines kreativen Marketings entlang der Wertschöpfungskette
- Aufbau und Schritte der Umsetzung Ihrer eigenen Dienstleistungsqualität
- Die Rolle der Mitarbeiter als Repräsentanten Ihrer außergewöhnlichen Dienstleistung
- Entwicklung von Magic Moments für Ihre Gäste – mit sehr vielen praktischen Beispielen zur eigenen Inspiration

Nach dem Seminar werden Sie in der Lage sein, Ihre ganz individuelle Servicequalität zu definieren, zu leben und mit magischen „Sahnehäubchen“ ein Lächeln auf die Gesichter Ihrer Gäste zu zaubern.

Die Referenten:

Didier Morand
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 16.02.2017
Hannover: 30.11.2017
Koblenz: 29.06.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Mitarbeiter, die im operativen Bereich mit Gästebeschwerden zu tun haben

Ergänzende Seminare:

- Konfliktmanagement
- Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P. Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Reklamationsmanagement on- und offline

Bei Beschwerden oder Reklamationen handelt es sich nicht immer um eindeutig messbare und quantifizierbare Ereignisse. Oft spielen Emotionen oder andere Beweggründe die entscheidende Rolle im Hintergrund – und die gilt es herauszufinden. Doch ist eine Beschwerde ein Grund zur Freude! Warum? Denn sie bieten die Chance, es besser zu machen. Motto: „Solange der Kunde reklamiert, ist er noch unser Kunde.“ Dieses Seminar gibt nicht nur einen Gesamtüberblick über die Reklamationsbehandlung, sondern spricht auch wichtige Grundkenntnisse der Psychologie an.

Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Reklamationen und Beschwerden als Wachstumschance zu sehen – jede Äußerung des Gastes liefert wertvolle Informationen für die Optimierung Ihrer Leistungen und Angebote.

Inhalte:

- Was führt dazu, dass Gäste nicht zufrieden sind
- Was ist ein Konflikt, und welche Konfliktarten gibt es?
- Abbau der Angst vor Reklamation oder Beschwerde
- Die fünf verschiedenen Typen einer Konfliktbewältigung
- Der Dino-Modus: eine kurze Explosion!
- Die Körpersprache: das erste Reaktionsinstrument
- Die verschiedenen Gästetypen und deren Reklamationsverhalten
- Beschwerde stimulieren, annehmen und bearbeiten

Ziel des Seminars ist, dass Sie und Ihre Mitarbeiter völlig entspannt und dankbar mit einer Beschwerde umgehen und daraus den besten Nutzen für die Optimierung Ihres Betriebes ziehen.

Querdenken und vernetzen: Verkauf durch hohe Wertschöpfung



Wertschöpfung ist in einer Geldwirtschaft das Ziel produktiver Tätigkeit. Das heißt auch, dass der Output größer sein sollte als der Input, sprich: die Kosten kleiner als der Umsatz. Dafür gibt es einige Ansätze.

In diesem Seminar geht es explizit um Leistungen und Produkte, die die Kernleistung Ihres Hotels oder Restaurants noch attraktiver, noch resonanzfähiger machen. Bildhaft gesprochen geht es um schmückendes Beiwerk, das Aufmerksamkeit und Begehren weckt und den Nutzen für den Gast, Mitarbeiter und Unternehmer erhöht. Gleichzeitig geht es um die Entwicklung von Differenzierungsmerkmalen zum Mitbewerber.

Inhalte:

- Positionierung als Basis des Wertschöpfungsprozesses
- Wertschöpfungs- und Dienstleistungsketten im Betrieb definieren
- Möglichkeiten der Wertschöpfungserweiterung erkennen – wo können Sie ansetzen?
- Beispiele von erfolgreicher Wertschöpfungsvertiefung und/oder -erweiterung
- IT (Homepage, Social Media, Blog) als wichtiger Kanal der Wertschöpfungskommunikation und des Verkaufs
- Warum Nachhaltigkeit ein wichtiger Bestandteil der Wertschöpfung ist

In diesem Seminar lernen Sie, dass Wertschöpfung ein wichtiger Aspekt der Weiterentwicklung und der Umsatzsteigerung ist und gleichzeitig ein Generator von Kundennutzen!

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 18.09.2017
Hannover: 19.06.2017
Koblenz: 16.11.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Führungskräfte
- Mitarbeiter im Marketing und Verkauf
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Querdenken: Mehr Hotel-Gäste

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

After-Sales-Marketing: Kundenbindungsmaßnahmen für Hoteliers

Lernen Sie, wie Sie von den klassischen bis digitalen Maßnahmen eine hohe Kundenbindung erreichen!



After-Sales-Marketingmaßnahmen sind für die Kundenbindung essenziell, werden in der Praxis derzeit aber noch viel zu wenig umgesetzt. Wichtig ist dabei, dass die Marketingaktivitäten vor, während und nach der Abreise der Gäste ineinandergreifen, sich zu einem stimmigen Gesamtkonzept ergänzen. In diesem kreativen Seminar werden Ideen für Marketingmaßnahmen im After-Sales-Bereich ausgearbeitet und gesammelt.

Inhalte:

- After-Sales-Marketing als Bestandteil Ihrer Jahresmarketingplanung
- Basis, Grundlagen und Zweck des After-Sales-Marketing
- Gastzufriedenheit, -beziehung, -loyalität und -bindung im After Sales Marketing
- Online- und Offline-Instrumente des After-Sales-Marketing
- Kreative Ideen für Ihr After-Sales-Marketing

After-Sales-Marketing beinhaltet wichtige Aktivitäten, um die positive Weiterempfehlung anzuregen, die Kundenzufriedenheit zu steigern und dadurch die Kundenbindung zu erhöhen. Das Ziel eines jeden Hoteliers sollte es schließlich sein, dass die Gäste auf „Auf Wiedersehen“ sagen, gerne zurückkommen und zu Stammkunden werden.

Die Referenten:

Didier Morand
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 30.03.2017
Hannover: 30.05.2017
Koblenz: 19.10.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Mitarbeiter im Verkauf, Vertrieb und Marketing

Ergänzende Seminare:

- Verkaufen I bis III
- Storytelling im Verkauf

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Preispolitik – mit Zahlen, Daten, Fakten das Unternehmen steuern

Konkurrenz heißt, am gleichen Rennen teilzunehmen.

Und in der Tat ist der Preis ein Verkaufs- und ein Vergleichsinstrument, eine Messlatte für den Gast. Doch nur dann, wenn **kein** anderes gewichtiges Kriterium zu Ihren Gunsten spricht und Sie tatsächlich vergleichbar sind.

In unseren Seminaren geht es explizit nicht darum, Sie als Preisführer zu etablieren. Denn einen, der es noch billiger anbietet als Sie, wird es immer geben.

Uns geht es ausdrücklich darum, Ihre Wirtschaftlichkeit zu sichern, Ihren Deckungsbeitrag festzustellen, Ihre Preispolitik zu gestalten!

Preispolitik – mit Zahlen, Daten, Fakten das Unternehmen steuern

Preispolitik

Seminarübersicht:	Seite
Zimmerpreiskalkulation und betriebswirtschaftliche Optimierung	30
Preispolitik: Preisstrategien, Buchungskanäle-Mix, Yield-Management	30
Preismanagement: Einführung in das Revenue-Management	31

Die Referenten:

Jan Schmidt-Gehring
Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 22.05.2017
Hannover: 04.07.2017
Koblenz: 11.09.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Empfangschef und leitende Empfangsmitarbeiter

Ergänzende Seminare:

- Preispolitik
- Preismanagement

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Zimmerpreiskalkulation und betriebswirtschaftliche Optimierung

Das Thema Preisgestaltung in einem Hotel ist ein wichtiger Bestandteil der Wirtschaftlichkeit. Die Preisfindung und -gestaltung ist daher eine elementare Aufgabe des Unternehmers. Häufig werden Hotelzimmerpreise nur „aus dem Bauch heraus“ definiert. Richtig ist vielmehr, dass die Preisfindung sowohl kostenorientiert als auch nachfrage- und konkurrenzorientiert erfolgt.

Die Orientierung an den Mitbewerbern oder an den Marktgegebenheiten ist natürlich richtig und wichtig, jedoch sollte jeder Hotelbetreiber wissen, welchen Preis er für seine Zimmer verlangen soll. Die Zimmerpreiskalkulation ist genauso unabdingbar wie eine Kalkulation der Speisen in der Küche.

Inhalte:

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

Die Referenten:

Jan Schmidt-Gehring
Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 07.06.2017
Hannover: 19.07.2017
Koblenz: 28.09.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Empfangschef und leitende Empfangsmitarbeiter

Ergänzende Seminare:

- Zimmerpreiskalkulation
- Preismanagement

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Preispolitik: Preisstrategien, Buchungskanäle-Mix, Yield-Management

Die in der Vergangenheit vorwiegend auslastungsorientierte Denkweise in der Hotellerie weicht zunehmend der von der heutigen Marktsituation geforderten Umorientierung. Diese geht in Richtung nachfrageorientierter Verkaufssteuerung, zur Umsatz- und Ertragsverbesserung durch Vertriebskostenanalyse und Optimierung des Gäste- und Ratenmix.

Nicht nur in internationalen Hotelgesellschaften, sondern auch immer mehr in der Privathotellerie werden Begriffe wie Yield-Management, Dynamic Pricing, Kategorienverkauf als Instrument zur Steigerung der Hotelwirtschaftlichkeit benutzt. Dabei geht es nicht um Volumen um jeden Preis, sondern um eine der Nachfrage angepasste, optimale Auslastung zu möglichst hohen Preisen.

Die Einführung des Yield-Managements verlangt vom Hotelier ein grundsätzliches Umdenken. Dieses System eröffnet den Hoteliers die Möglichkeit, auf Marktveränderungen rasch zu reagieren und flexible Preise anzubieten.

Inhalte:

- Yield Management: Technik und Grundlagen
- Festlegung von Preisen und Rabatten
- Forecast- und Zukunftsprognosen: Eine Hellseherei?
- Wahl der richtigen Zimmerkategorien
- Strategie-Ausrichtung des Ampelsystems und der Preissegmentierung
- Dynamischer Forecast als Steuerungsinstrument
- Kapazitäts-Steuerungsmaßnahmen: Angebot/Nachfrage

Preismanagement: Einführung in das Revenue-Management



Eine jahrzehntelange Tradition wird gebrochen: Festpreise gehören der Vergangenheit an!

Mittelständische Betriebe weisen vielerorts starre Strukturen auf und behandeln das Pricing absolut stiefmütterlich. In einem Markt, dessen Wettbewerbsintensität stetig zunimmt, wird es höchste Zeit, sich mit dem Thema Preismanagement näher zu befassen.

In Zeiten des flächendeckend verbreiteten Internets vergleicht praktisch jeder Gast vorher die Preise und ist so bestens über das Angebot informiert. Im Revenue-Management spricht man daher von „Ernte“ oder „Abschöpfung“. Ernten auch Sie mit der Einführung eines professionellen Revenue Managements mehr Gewinn im Beherbergungsbereich.

Doch wie schafft man den Einstieg ins Revenue-Management? In diesem Seminar werden Sie Schritt für Schritt in diese Thematik eingeführt.

Inhalte:

- Das Fundament und die Preisfaktoren im Beherbergungsgewerbe
- Professionelles E-Pricing
- Vom Neukunden zum Stammgast
- Instrumente zur Gewinnsteigerung: Beherbergungsvertrag und Preisdifferenzierung
- Einführung einer Preisstruktur im Revenue-Management
- 20 Maßnahmen für eine professionelles Revenue-Management
- 10 Tipps für eine strategische Preis- und Distributionsplanung

Die Referenten:

Didier Morand
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 22.06.2017
Hannover: 06.09.2017
Koblenz: 10.10.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Empfangschef und leitende Empfangsmitarbeiter

Ergänzende Seminare:

- Zimmerpreiskalkulation
- Preispolitik

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Finanzpolitik und Budget – mit Zahlen, Daten, Fakten das Unternehmen steuern

Die Bereiche in Ihrem Unternehmen wie das Marketing, Onlinemarketing, Löhne, Einkauf usw. können ihre Arbeit nur erfüllen, wenn sie dafür Geld und Ressourcen erhalten: Mitarbeiter, Maschinen, Computer, Waren. Mit einer Budgetplanung und brauchbarer Finanzpolitik wird errechnet, wie viele Ressourcen und wie viel Geld dafür notwendig sind. Auch, wie viel Umsatz mit neuen, innovativen Marketingaktionen generiert werden kann. Und nicht zuletzt, was investiert werden kann und soll!

Verkaufspreise berechnen, Gewinnspannen kennen, Kosten durchleuchten – das und viele weitere Kenntnisse und wertvolles Wissen werden Ihnen in unseren ZDF (Zahlen, Daten, Fakten)-Seminaren vermittelt. Damit die Wirtschaftlichkeit nachhaltig funktioniert.

Finanzpolitik und Budget – mit Zahlen, Daten, Fakten das Unternehmen steuern

Finanzpolitik und Budget

Seminarübersicht:	Seite
Unternehmer-Tool: Potenziale sichtbar machen	34
Risikofrüherkennung mittels BWA und SuSa für Hoteliers und Gastronomen	35
Preiskalkulation: Speisenkalkulation, Buffet- und Bankettkalkulation	35

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 02./03.10.2017

Hannover: 20./21.11.2017

Koblenz: 16./17.10.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- leitende Mitarbeiter aller Abteilungen
- Buchhaltungsmitarbeiter
- Berater

Ergänzende Seminare:

- Alle Seminare der Preispolitik
- Positionierung

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Unternehmer-Tool: Potenziale sichtbar machen

Planziele festlegen, immer wieder überprüfen, ob die Ziele erreicht wurden, und laufend nacharbeiten – das alles lernen Sie in diesem Seminar!

Das „Unternehmer-Tool“ baut auf die Maßnahmenplanung für Ihr Hotel und/oder Restaurant auf. Es ermöglicht ein laufendes Controlling der betrieblichen Kennziffern wie Liquidität, Ertrag, Umsatz, Personalkosten, Materialkosten usw. Basierend auf einem Benchmark-System, erkennt der Unternehmer jederzeit, „ob alles im grünen Bereich“ ist oder ob er kurz-, mittel- oder langfristig aktiv werden muss, um seine Ziele zu erreichen.

Zudem enthält das „Unternehmer-Tool“ ein „Blitz-Warnsystem“, das bereits im laufenden Monat Handlungsbedarf anzeigt und so ein frühzeitiges Eingreifen und Optimieren ermöglicht. Nachdem die Basis-Unternehmensdaten einmalig eingegeben wurden, genügen pro Monat wenige Klicks zur Pflege und Auswertung Ihrer Finanzbuchhaltung des „Unternehmer-Tools“. Sie bekommen im Seminar eine CD mit dem lizenzierten Unternehmer-Tool zum sofortigen Einsatz in Ihrem Betrieb mit nach Hause.

Setzen Sie sich realistische Ziele. Andere Branchen und die Kettenhotellerie machen es uns vor. Und auch in der privaten, familiengeführten Hotellerie und Gastronomie wird es in Zeiten von Basel II immer wichtiger, seine wirtschaftlichen Ziele zu visualisieren und zu kontrollieren. Diese Ziele werden in Form von Budgets dargestellt und durch ein fortlaufendes Controlling führungs- und entscheidungsorientiert geprüft.

Mithilfe des Unternehmer-Tools können Sie nicht nur ein zielgerichtetes Budget erstellen, sondern auf der Umsatzseite wie auf der Kostenseite Potenziale zur Erlössteigerung oder zur Kostensenkung aufspüren sowie Situationen simulieren, um daraus die richtigen unternehmerischen Entscheidungen abzuleiten.

Inhalte:

- Planung der Liquidität
- Erkennung von Potenzialen
- Ergreifung von Maßnahmen anhand der gewonnenen Erkenntnisse
- Laufender Plan-Ist-Vergleich
- Darstellung aussagekräftiger Controlling-Berichte und Reportings für ein besseres Rating bei Ihrer Bank

Ihre zukünftige Arbeit der Budgeterstellung in Ihrem Betrieb wird durch dieses Seminar erheblich erleichtert. Sie erhalten eine detaillierte Anleitung, um sich und Ihren Mitarbeitern Schritt für Schritt realistische und erreichbare Ziele zu stecken.

Risikofrüherkennung mittels BWA und SuSa für Hoteliers und Gastronomen



Die betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) und die Summen- und Saldenlisten (SuSa) werden von vielen Unternehmern zu wenig oder gar nicht beachtet. Allerdings enthalten diese Auswertungen wichtige Informationen, anhand derer Sie vieles über die wirtschaftliche Lage und die Leistungsfähigkeit Ihres Betriebes erfahren können. Anhand der BWA und SuSa können Sie beispielsweise erkennen, ob die Ertragskraft und die finanzielle Entwicklung Ihres Unternehmens günstig sind oder ob sich Probleme abzeichnen.

Um ein Unternehmen mithilfe der BWA und SuSa zu steuern bzw. um unterjährig die richtigen Ergebnisse ermitteln zu können, müssen in der Regel Korrekturen vorgenommen werden. Denn in der „normalen“, einfachen BWA werden zunächst nur die Daten ausgewiesen, die in der Buchhaltung erfasst werden – ohne betriebliche Belange zu berücksichtigen. Wenn Sie die BWA als betriebliches Steuerungsinstrument nutzen wollen, muss die BWA aber auch unterjährig richtige Resultate ausweisen. Aus der einfachen muss eine qualifizierte BWA entstehen.

Inhalte:

- BWA und SuSa: richtig erstellen, lesen und beurteilen
- Die wichtigsten Kennzahlen zur Steuerung des Betriebsnutzens
- BWA-„Tuning“ – mehr Informationen aus der BWA ziehen
- Zusammenhänge zwischen der Finanzbuchführung und der Qualität der BWA
- Potenziale und Schwachstellen mittels BWA und SuSa aufspüren

Der Referent:
Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 07.03.2017
Hannover: 05.12.2017
Koblenz: 29.08.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Buchhaltungsmitarbeiter

Ergänzende Seminare:

- Unternehmer-Tool

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Preiskalkulation: Speisenkalkulation, Buffet- und Bankettkalkulation



„Sind Bleistift und Papier die beiden natürlichen Feinde des Kochs?“ Definitiv nein! Denn in diesem Seminar erkennen Sie die Wichtigkeit der Kalkulation von Speisen und Getränken! Sie lernen, diese zu verwalten, zu kalkulieren und zu aktualisieren.

Verkaufspreise von Speisen und Menüs werden heutzutage noch oft aus dem „Bauchgefühl“ festgelegt (Wareneinsatz + Aufschlag). Doch welche Kosten verbergen sich hinter dem Gemeinkostenzuschlag, und wie wird dieser überhaupt ermittelt? Wie kalkuliert man das Speisenangebot rechnerisch richtig? Durch den Einsatz des UMA-Warenwirtschaftsprogramms mit allen Kalkulationsvarianten wird Ihnen ermöglicht, künftig Ihre F&B-Kalkulationen zeitsparend durchzuführen und wirklich eine marktgerechte Kalkulation zu erzielen, um in allen Bereichen für mehr Profit zu sorgen.

Inhalt:

- Küchenkalkulation: vom Wareneinsatz zum Preis – die Preiskalkulation
- Tool: UMA-Warenwirtschaftsprogramm
- Sie lernen, das Preisgefüge immer wieder ohne Neuberechnung zu überprüfen.

Die Referenten:
Jochen Bandel
Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 22.08.2017
Hannover: 07.02.2017
Koblenz: 13.06.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- F&B Manager, Köche

Ergänzende Seminare:

- Unternehmer-Tool

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Mitarbeiter- und Personalmanagement – Wie führen, motivieren und verstehen? Neue Wege!

Mitarbeiterführung ist wie der Sauerstoff zum Atmen – überlebenswichtig in der Dienstleistungsbranche!

Ohne Mitarbeiter geht gar nichts – das ist sicherlich eine längst bekannte „Weisheit“ in der Hotellerie und Gastronomie.

Und händeringend werden brauchbare, gute Mitarbeiter gesucht. Die Verantwortung zeigen, fachlich kompetent sind und hoch belastbar. Denn die Anforderungen an den Mitarbeiter in unserer Branche sind enorm hoch.

Und an Sie als Führungskraft mindestens ebenso!

Mitarbeiterführung hat in aller ersten Linie etwas mit sozialer Kompetenz zu tun. Das verstehen von menschlichen Verhaltensweisen, sozialen Einflüssen verschiedener Generationen und das Kennen der eigenen sozialen Kompetenzen – das sind Schlüsselkenntnisse in der Mitarbeiterführung.

Unsere Seminare vermitteln Ihnen nicht nur organisatorische und strukturelle Kenntnisse für die Organisation und den Aufbau von Teams und Mitarbeitern.

Sie zielen vor allem auf den nachhaltigen, wertschätzenden Aufbau von Menschen für ihre Aufgaben, mit einem ganzen „Werkzeugkoffer“ voller Führungs- und Motivationsinstrumente.

Mitarbeiter- und Personalmanagement – Wie führen, motivieren und verstehen? Neue Wege!

Mitarbeiter- und Personalmanagement

Seminarübersicht:	Seite
Exklusiv Leadership-Seminar für Chefs und Unternehmer	38
Mitarbeitermarketing: Mitarbeiterfindung und Mitarbeiterbindung	38
Führungstraining für Führungskräfte Führungstraining I: Die Tool-Box für Führungskräfte	39
Führungstraining II: Mit Mut und Klarheit Menschen führen	39
Teambildung und Teamentwicklung: Als Mannschaft zum Erfolg	40
Fit für den Gast: Soziale Kompetenz für Auszubildende	40
Business-Knigge: „Benimmregeln für den Job“ für Auszubildende	41
Konfliktmanagement für Unternehmer und Mitarbeiter	41

Die Referentin:

Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 17./18.07.2017

Hannover: 27./28.03.2017

Koblenz: 09./10.05.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Geschäftsführer, Direktoren

Ergänzende Seminare:

- Positionierung
- Selbstmarketing und Selbstmanagement I und II

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p. P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Exklusiv Leadership-Seminar für Chefs und Unternehmer

Alle gesellschaftlichen Lebewesen benötigen einen Anführer. Sie als Unternehmer sind nicht „nur“ der wirtschaftliche und strukturelle Leiter Ihres Unternehmens, sondern auch gleichzeitig Führungs- und Orientierungsperson. An Sie werden hohe Anforderungen gestellt, was die Mitarbeiterführung anbelangt. Und viel zu oft ist die Zeit dafür zu knapp!

Das Seminar schafft nicht nur ein Bewusstsein für die eigene Führungsrolle und gibt Ihnen wirksame Führungsinstrumente an die Hand. Es soll zudem eine Austauschplattform für Unternehmer in Sachen Mitarbeiterführung sein, denn Sie alle haben ähnliche Herausforderungen zu bewältigen. Ziel ist es, für die Anforderungen der generationenübergreifenden Mitarbeiterführung und Mitarbeiterfindung bestens gerüstet zu sein.

Inhalte des Seminars:

- Aspekte und Rahmenbedingungen ansehen, in denen Sie Mitarbeiter führen und ihnen Orientierung geben (Rollen und Anforderungen)
- Die verschiedenen Bedürfnisse der Mitarbeiter nach Generationen (von den Babyboomern bis zur Generation Z) und deren Werten
- Der innere Werkzeugkoffer eines Unternehmers und Mitarbeiterführers
- Rollenkonflikte, die sich aus dem Unternehmertum ergeben
- Konkrete Führungstechniken – z. B. Beobachten, nicht bewerten, Führen eines Kritikgesprächs, Harvard-Konzept (win-win)
- Eigene Ziele (familiäre und individuelle) und Unternehmensziele unter einen Hut bringen – wesentlicher Aspekt für privat geführte Betriebe
- Vision, Strategie und Ziele als Leitsystem für die Mitarbeiterführung. Ohne klare Ziele gibt es zu wenig Orientierung für Mitarbeiter.

Der Referent

Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 30.10.2017

Hannover: 15.05.2017

Koblenz: 14.02.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- Geschäftsführer, Direktoren
- Abteilungsleiter

Ergänzende Seminare:

- Exklusiv Leadership-Seminar
- Führungstraining für Führungskräfte I und II
- Positionierung

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p. P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Mitarbeitermarketing: Mitarbeiterfindung und Mitarbeiterbindung

Ziel eines nachhaltigen Mitarbeitermarketings ist es, dass Sie als Unternehmer qualifizierte Mitarbeiter finden, langfristig an das Hotel oder Restaurant binden und dadurch wertvolles Wissen bewahren können. Fühlen sich Ihre Mitarbeiter mit Ihnen als Arbeitgeber verbunden, wirkt sich dies immer positiv auf den Unternehmenserfolg aus.

Loyalität und Identifikation spielen vor dem Hintergrund des schon deutlich spürbaren Fachkräftemangels eine bedeutende Rolle. Zudem hat der neue, revolutionäre Zeitgeist im Arbeitsleben, hervorgerufen durch die Generationen Y + Z, bereits unaufhaltsam Einzug gehalten.

Viele Hoteliers und Gastronomen sehen diese Entwicklung eher als Last denn als Chance, sich dieser Herausforderung zu stellen und sich als innovativen sowie zeitgemäßen Arbeitgeber zu entwickeln. Sie als Führungskraft sind zum Umdenken gefordert, wenn Sie innerhalb des Hotels oder Restaurants Ihre Unternehmenskultur den heutigen Bedürfnissen und Anforderungen der neuen Mitarbeitergeneration Y + Z anpassen wollen, um zukünftig erfolgreich zu bleiben.

Inhalt:

- Die acht Phasen für ein erfolgreiches Mitarbeitermarketing
- Formen und Instrumente des Mitarbeitermarketings
- Definition und Merkmale der Generation Y + Z
- Aufbau und Wirkung einer Unternehmenskultur

Führungstraining für Führungskräfte

Führungstraining I: Die Tool-Box für Führungskräfte

Er ist angekommen, der demografische Wandel, mit all seinen Facetten. Mitarbeiterführung ist wahrscheinlich die größte emotionale Herausforderung, die an Sie als Führungskraft gestellt wird. Verschiedene Generationen und deren Werte und Einstellung zur Arbeit stellen ganz besondere Anforderungen. Wie damit umgehen? Auf was kommt es an?

Inhalte:

- Die Führungspersönlichkeit – das Fünf-Faktoren-Modell – wichtige Eigenschaften
- Menschentypologien und Generationenmerkmale/Werte
- Selbsterkennung – wie bin ich als Führungskraft?
- Führungsstile – und welcher ist der brauchbarste?
- Die Toolbox einer Führungskraft – beobachten, nicht beurteilen
- Ansprechen auf der Gefühls- und Beziehungsebene
- Führen von Feedbackgesprächen
- Führen von Kritikgesprächen – Methoden
- Schaffen von Win-win-Situationen

Zu allen genannten Punkten werden Übungen durchgeführt und dazu Feedback gegeben, sodass Sie einen maximalen praktischen Nutzen daraus ziehen können. Sie können gerne auch Ihre Praxisbeispiele mitbringen, wir arbeiten gerne daran!

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 18.05.2017
Hannover: 19.01.2017
Koblenz: 04.10.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Direktoren
- Abteilungsleiter
- angehende Führungskräfte

Ergänzende Seminare:

- Führungstraining für Führungskräfte II
- Positionierung
- Mitarbeitermarketing

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P. Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Führungstraining für Führungskräfte

Führungstraining II: Mit Mut und Klarheit Menschen führen

In diesem Training geht es vor allen Dingen um Ihre Persönlichkeit! Also ganz einfach um Sie als Führungskraft.

Lernen Sie, Ihre persönlichen Werte für Ihren Erfolg (und den des Unternehmens) als Führungskraft einzusetzen: Mut, Entschlossenheit, Zielfokussierung, Selbstvertrauen, Konzentration, Disziplin und Beharrlichkeit (individuelle Kompetenzen), jedoch auch Ihre empathische und soziale Kompetenz.

Inhalte:

- Wie gut kennen Sie sich selbst? Was sind Ihre persönlichen und beruflichen Werte, Ziele und Visionen?
- Welche Ihrer Persönlichkeitsanteile wollen Sie fördern?
- Komfortzonen verlassen – Widerstände überwinden
- Wie gehen Sie konstruktiv mit Ängsten und Widerständen um
- Unsicherheiten in sich selbst aufspüren und als Partner des persönlichen Wandels nutzen
- Selbstbehauptung und Selbstvertrauen: Wer erfolgreich sein will, vertraut in allererster Linie sich selbst

In diesem Seminar lernen und erkennen Sie, dass Sie der Schlüssel zu einer erfolgreichen Mitarbeiterführung sind und wo Sie Weiterentwicklungspotenziale haben. Mit laufenden praktischen Übungen stärken Sie immer weiter Ihre Persönlichkeit!

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 13.06.2017
Hannover: 09.02.2017
Koblenz: 24.10.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Abteilungsleiter
- angehende Führungskräfte

Ergänzende Seminare:

- Führungstraining für Führungskräfte II
- Positionierung
- Mitarbeitermarketing

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P. Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Die Referenten:

Didier Morand
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 25.10.2017
Hannover: 05.07.2017
Koblenz: 07.03.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF & Direktor
- leitender Mitarbeiter aller Abteilungen

Ergänzende Seminare:

- Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Teambildung und Teamentwicklung: Als Mannschaft zum Erfolg

Einzelne Mitarbeiter können noch so gut sein, sie bilden noch lange nicht ein erfolgreiches Team. Dessen Zusammenfinden, Harmonisierung, Führung und Förderung sind entscheidend für die positive Entwicklung des Unternehmens. Je flexibler das Team mit seinen Regeln, Rollen und Aufgaben umgeht, umso leichter kann es Hindernisse überwinden. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit Ihrem Team einen Wettbewerbsvorteil schaffen können!

Inhalte:

- Grundlagen eines gut funktionierenden Teams
- 12 Erfolgsfaktoren eines Teams
- Phasen der Teambildung und -entwicklung
- Teammitglieder und ihre verschiedenen Rollen
- Verantwortung und Aufgaben des Teamleiters
- Förderung eines gesunden Teamgeistes durch Unternehmenskultur
- Motivationsfaktoren eines Teams

„Der Teamgeist ist heut' hoch gefragt, weil man im Team sich leichter plagt; doch die Gemeinschaft hält nicht lang', wenn man nicht zieht am selben Strang.“ (Oskar Stock, 1946)

Die Referenten:

Didier Morand
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 14.09.2017
Hannover: 13.09.2017
Koblenz: 12.09.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Auszubildende

Ergänzende Seminare:

- Business-Knigge:
„Benimmregeln für den Job“
- Erste Schritte im Verkauf

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Fit für den Gast: Soziale Kompetenz für Auszubildende

Der Beginn der Ausbildung stellt eine radikale Veränderung im Leben eines neuen Auszubildenden dar. Mit dem Einstieg in das Berufsleben wird er mit bisher noch unbekanntem Situationen konfrontiert.

Worauf muss ich mich einstellen? Was wird von mir erwartet? Legitime Fragen, die sich einem jungen Mitarbeiter am Anfang seiner beruflichen Karriere stellen.

Inhalte:

- Die 10 Erwartungen unserer Gäste, Vorgesetzten und Kollegen
- Die Grundlagen einer erfolgreichen Kommunikation
- Die Bedeutung der Körpersprache
- Kritik: die Chance, mich zu verbessern
- Was ist ein Team, und was macht es erfolgreich?

Dieses Seminar bereitet den Auszubildenden auf seinen Einstieg in die Berufswelt als neues Mitglied eines Teams vor. Mögliche Bedenken, Zweifel oder Ängste werden abgebaut. So schafft er sich mehr Sicherheit, und sein Selbstbewusstsein wird gestärkt.

Business-Knigge: „Benimmregeln für den Job“ für Auszubildende



Gutes Benehmen ist im Berufsleben entscheidend. Verhaltensweisen, die im privaten Umfeld völlig in Ordnung sind, können im beruflichen Kontext unangebracht sein. Nur wer souverän auftritt, empfiehlt sich für leitende Positionen.

Ihre fachlichen Qualifikationen können noch so überzeugend sein – wenn Ihr Arbeitgeber fürchten muss, dass Sie das Unternehmen nicht repräsentieren können, werden Sie auch nicht für Führungspositionen in Betracht gezogen.

Dieses Seminar führt die Teilnehmer in die Welt folgender moderner Benimmregeln ein:

- Die gesellschaftlichen Umgangsformen
- Die korrekte Gesprächsführung: von der Vorstellung bis zur Verabschiedung
- Die Tischkultur und Tischmanieren
- Jux und Tollerei: Ist Humor heikel?
- Die verschiedenen Knigge-Typen
- Konventionen kennen = Reaktionen antizipieren

Mit den richtigen Umgangsformen können Sie kritische Situationen charmant bewältigen und Ihre Mitmenschen für sich einnehmen. Gerade am Anfang einer Berufskarriere sollte jeder, der im Job einen professionellen Eindruck hinterlassen will, die Business-Knigge-Regeln kennen.

Die Referenten:

Didier Morand
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 03.04.2017
Hannover: 12.06.2017
Koblenz: 09.10.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 18:00 Uhr

Geeignet für:

- Auszubildende
- erfahrene Mitarbeiter, die mehr über moderne Business-Umgangsformen lernen möchten

Ergänzende Seminare:

- Fit für den Gast
- Erste Schritte im Verkauf

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Konfliktmanagement für Unternehmer und Mitarbeiter



„Wo Menschen miteinander schaffen, machen sie sich zu schaffen!“
(Friedemann Schulz von Thun)

Konflikte sind unvermeidbar. Damit wir um Schmerz, Verletzungen oder Aggressionen herumkommen, gehen wir ihnen aus dem Weg. Ignorieren wir Konflikte, wachsen diese wie Geschwülste weiter. Konfliktvermeidung hat einen hohen Preis für Individuen und Unternehmen.

Inhalte:

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

Menschen entwickeln sich selbst und ihre Beziehungen zueinander erst dann weiter, wenn sie in der Lage sind, ihre Konflikte zu lösen. Als Teilnehmer des Seminars erkennen Sie dies und begreifen Konflikte als Motor der menschlichen Entwicklung. Sie verstehen, dass die Fähigkeit zur konstruktiven Bewältigung von Konflikten, im Privat- und Berufsleben, zu den wichtigsten und elementarsten Kompetenzen des Menschen gehört.

Die Referenten:

Didier Morand
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 23.11.2017
Hannover: 23.03.2017
Koblenz: 13.07.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 18:00 Uhr

Geeignet für:

- Mitarbeiter/-innen
- Führungskräfte
- Unternehmer
- GF und Direktoren

Ergänzende Seminare:

- Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Persönlichkeitsbildung und Motivation – der Schlüssel zum Tun und Handeln

Über den Tellerrand schauen oder ins eigene Innere.
Oder beides?

Sicher ist, dass unsere Persönlichkeit der Schlüssel zum Erfolg, zu einem erfüllten, selbstbestimmten und selbstbewussten Leben ist. Mehr denn je werden unzählige Anforderungen an uns gestellt, prasseln Botschaften auf uns ein, was wir sollen und was wir müssen. Das hat Folgen für unser privates Leben und natürlich für unseren Beruf, für unser Unternehmertum.

Daher sehen wir es als gleichwertig wichtig an, nicht nur fachliche Kompetenz zu haben und weiterzuentwickeln, sondern gleichermaßen die eigenen persönlichen Kompetenzen klar zu erkennen und auszubauen.

Was sind Ihre Stärken und Ihre vermeintlichen Schwächen? Wie mit Stress umgehen? Weshalb und wie die so knappe Ressource Zeit ausbalanciert leben?

Unsere Persönlichkeitsseminare geben Ihnen Klarheit für Ihr Selbst- und Zeitmanagement, für Stressbewältigung und Selbsterkenntnis. Und natürlich eine Riesenportion Motivation für die selbstbestimmte Gestaltung Ihres Lebens!

Persönlichkeitsbildung und Motivation

Seminarübersicht:	Seite
Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten	44
Selbstmarketing und Selbstmanagement einschließlich Ziel- und Zeitmanagement:	
Selbstmarketing und -management – Basis-Seminar	44
Selbstmarketing und -management – Aufbau-Seminar	45
Stressabbau	
Basis-Seminar: Mentale Selbsthilfetechniken	45
Aufbau-Seminar: Abbau von Erfolgsblockaden	46
Persönlichkeitsentwicklung:	
Basis-Seminar: Entdeckungsreise zum Ich	46
Aufbau-Seminar: Mentales Fitnesstraining	47

Persönlichkeitsbildung und Motivation – der Schlüssel zum Tun und Handeln

Die Referenten:

Brunhilde Fischer
Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 07.02.2017
Hannover: 26.10.2017
Koblenz: 12.04.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Unternehmer
- GF und Direktoren
- Führungskräfte
- Mitarbeiter/-innen

Ergänzende Seminare:

- Selbstmarketing und Selbstmanagement I und II
- Persönlichkeitsentwicklung I und II

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten

Dieses Seminar richtet sich an alle, die sich und andere besser verstehen wollen und durch die „richtige“ Anwendung der Kommunikationsregeln zu mehr Lebensfreude und Ansehen in Beruf und Privatleben gelangen möchten.

Um im Beruf erfolgreich zu sein, sind Intelligenz und fachliche Fähigkeiten weiterhin wichtig – Erfolg hat in Zukunft aber derjenige, der hohe methodische und emotionale Kompetenzen entwickelt!

Inhalte:

- Emotionale Intelligenz – was ist das, und wie entsteht sie?
- Die Macht des ersten Eindrucks – es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck
- Grundregeln einer gelungenen Kommunikation
- Jeder Mensch ist anders! Warum?
- Die Sprache der Wertschätzung nach Marshall B. Rosenberg
- Professionelles Verhalten im Berufsalltag. Als Grundlage zeigen wir Ihnen das Harvard-Konzept.

Persönlichkeitsweiterbildung & Motivation – der Schlüssel unseres Tuns und Handelns

Die Referentin:

Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 18.10.2017
Hannover: 01.06.2017
Koblenz: 21.02.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- jeden, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will

Ergänzende Seminare:

- Selbstmarketing und Selbstmanagement II
- Persönlichkeitsentwicklung I und II

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Selbstmarketing und Selbstmanagement – Basis-Seminar Ein weiteres Ziel dieses Seminars ist es, Ihr Zeitmanagement zu optimieren

„Eigene Energie kauft man nicht im Handel, sie liegt im Lebenswandel“: Ihr Lebenswandel ist der Schlüssel für Ihren Energiehaushalt! Daher sind Selbstmarketing, Selbstmanagement, Ziel- und Zeitmanagement der Schlüssel für Ihren Energiehaushalt und für ein erfülltes und erfolgreiches Leben!

Inhalte:

- 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

Der Workshop zeichnet sich durch viele kleine Übungen aus, die zur Selbsterkenntnis und dadurch zur eigenen Weiterentwicklung führen. Mittels eines Stärken-Schwächen-Journals legen Sie den Grundstein für Ihr Zeitmanagement.

Selbstmarketing und -management – Aufbau-Seminar

Wie Sie mit Ihrem ganz persönlichen Stärken-Schwächen-Journal Ihre Aufgabe erfolgreich bewältigen.



Im ersten Teil des Zeitmanagement-Seminars hat jeder Teilnehmer ein Stärken-Schwächen-Journal für sich erstellt. Im zweiten Teil dieses Seminars werden wir nun über den Ausbau Ihrer Stärken und den Umgang mit Ihren „Schwächen“ sprechen.

Entscheidend für Ihre Lebensqualität und somit Ihr Zeitmanagement ist nicht eine noch höhere Effizienz im Sinne von „schneller – härter – besser“, sondern ein bewusster Blick auf das, was man macht, und warum man es macht.

Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Welche Tätigkeit vor allen anderen hätte Ihres Wissens, wenn Sie sie hervorragend und konsequent ausüben würden, bedeutende positive Folgen für Ihr Berufsleben?
- Welche Tätigkeit vor allen anderen hätte Ihres Wissens, wenn Sie sie hervorragend und konsequent ausüben würden, bedeutende positive Folgen für Ihr Privatleben?

Wir werden an Ihrem persönlichen Zeitmanagement mit den sieben Schlüsselbereichen Ihres Zeitmanagements arbeiten.

Die Referentin:

Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 14.11.2017
Hannover: 26.06.2017
Koblenz: 15.03.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Jeden, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will.

Ergänzende Seminare:

- Selbstmarketing und Selbstmanagement I
- Persönlichkeitsentwicklung I und II

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Stress-Abbau – Basis-Seminar: Mentale Selbsthilfetechniken

Mindness, Mental Fitness, emotionale Balance, Herzintelligenz, Brainpower, Quantenenergie sind mehr als Schlagworte eines neuen Trends. Sie sind die Antwort auf die wachsenden Anforderungen und Belastungen unserer Zeit. Viele Menschen suchen nach wirksamen Möglichkeiten mentaler Entspannung, emotionaler Balance sowie erfolgreicher und erfüllender Lebensgestaltung. Das moderne Mentaltraining ist hierfür eine der wichtigsten Schlüsselqualifikationen! Denn wie neueste Forschungen beweisen: Unsere Gedanken und Gefühle sind die Hauptursache für Dauerstress und Probleme, aber auch die wichtigste Quelle für Erfolg und Zufriedenheit

Inhalte:

- 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 Selbsthilfetechniken

Die Art und Weise, wie wir denken, bestimmt, wie wir uns fühlen, wie wir handeln und wie gut wir im Leben mit allem zurechtkommen. Sie erlernen – ohne Hilfsmittel oder besondere Voraussetzungen – Techniken des modernen Mentaltrainings, die Sie sofort einsetzen können, und erleben selbst unmittelbar die positiven Wirkungen.

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 23.05.2017
Hannover: 24.01.2017
Koblenz: 14.03.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- jeden, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will.

Ergänzende Seminare:

- Stress-Abbau II
- Selbstmarketing und Selbstmanagement I und II
- Persönlichkeitsentwicklung I und II

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 21.06.2017

Hannover: 21.02.2017

Koblenz: 11.04.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- jeden, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will

Ergänzende Seminare:

- Stress-Abbau I
- Selbstmarketing und Selbstmanagement I und II
- Persönlichkeitsentwicklung I und II

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P. Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Stress-Abbau – Aufbau-Seminar: Abbau von Erfolgsblockaden

Sicher haben Sie schon in Ihrem Umfeld erlebt: Da gibt es Menschen, die sich regelrecht „selbst im Wege stehen“. Sie sind kompetent, motiviert, und doch blockiert „irgendetwas“ ihren Erfolg. Leider bleiben viele Menschen ein Leben lang in ihren negativen Gedanken- und Gefühlsschleifen gefangen. Sie wissen nicht, wie sie die Mentalbremsen im Kopf lösen können.

Nachdem Sie im ersten Teil gelernt haben, systematisch mit Ihren Gedanken und Gefühlen umzugehen, lernen Sie nun eine Auswahl moderner und bewährter Techniken kennen, mit denen sich verschiedene, durch mentale Blockaden erzeugte Alltagsprobleme wirksam lösen lassen.

Inhalte:

- Mind-Management: Probleme erkennen und deren Ebene feststellen
- Analyse des eigenen Autopiloten
- Deaktivierung von Selbstsabotage-Programmen
- Erkennen von unbewussten Kernüberzeugungen
- Glaubenssätze und deren Bedeutung
- Einschränkende Denkmuster verändern

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 24.10.2017

Hannover: 05.09.2017

Koblenz: 27.09.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- jeden, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will

Ergänzende Seminare:

- Persönlichkeitsentwicklung II
- Selbstmarketing und Selbstmanagement I und II
- Stress-Abbau I und II

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P. Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Persönlichkeitsentwicklung – Basis-Seminar: Entdeckungsreise zum Ich



Erfolg ist ein bunter Begriff und eine Frage der persönlichen Definition. Im Klartext: Sie bestimmen, was Erfolg in Ihrem Leben bedeutet!

Im Alltag werden wir vollgepumpt mit Fachwissen und Fachkompetenz. Doch was ist mit Erfolgskompetenz, Ihrer Persönlichkeit, Ihrer Berufung? Begeben Sie sich auf eine Entdeckungsreise zum Ich und finden Sie Ihre ganz persönliche Schatztruhe. Entschlüsseln Sie Ihren individuellen Erfolgscode, entfalten Sie Ihre einzigartigen Stärken und setzen damit ungeahnte Kräfte und Erfolgspotenziale frei.

Inhalte:

- Was ist Erfolgskraft, und wo finde ich sie?
- Wie ausgeprägt ist bei mir Erfolgskompetenz?
- Persönlichkeitstest: Welcher Erfolgstyp sind Sie?
- Worin steckt mein größtes Potenzial?
- Ihre Berufung als Basis Ihrer Erfüllung

Wer seine Stärken kennt, kann sie gezielt einsetzen und seine Erfolge steigern. Nur wer genau das tut, was er gut kann und gerne tut, entfaltet sein Potenzial und findet in der Verwirklichung seiner Berufung tiefen Lebenssinn.

Persönlichkeitsentwicklung – Aufbau-Seminar: Mentales Fitnesstraining



Ressourcen, um persönliche Ziele zu erreichen, finden Sie in Ihrer geistigen, seelischen und körperlichen Leistungskraft. Um dieses Potenzial voll zur Entfaltung zu bringen, benötigen Sie eine tief überzeugte Geisteshaltung, die Ihre Entscheidungen und Handlungen im Alltag bestimmt.

Alles beginnt mit unserer energetischen Erfolgskraft, welche einen großen Einfluss darauf hat, ob wir voller Tatkraft und Freude die Dinge anpacken, die uns wirklich weiterbringen. Ein Übermaß an Stress blockiert diese Energie und somit Ihre mentale Power.

Inhalte:

- Entfaltung Ihrer mentalen Selbstmanagement-Fähigkeiten
- 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
- Lebenskrisen meistern

Der Erfolg beginnt im Kopf! In diesem Seminar erschließen Sie Ihre inneren Ressourcen und entfesseln Ihre persönliche Power. Die volle Konzentration liegt auf Ihrer wichtigsten Kraft: Ihrer mentalen Power.

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 28.11.2017

Hannover: 04.10.2017

Koblenz: 14.11.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- jeden, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will

Ergänzende Seminare:

- Persönlichkeitsentwicklung I
- Selbstmarketing und Selbstmanagement I und II
- Stress-Abbau I und II

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Praktiker-Seminare von Praktikern für Praktiker

*„Es ist nicht genug zu wissen, man muss auch anwenden.
Es ist nicht genug zu wollen, man muss auch TUN!“*

J.W. von Goethe

Ganz in diesem Sinne haben wir unsere Praktiker-Seminare aufgebaut.

Sie lernen von Praktikern, denn unsere Referenten kommen aus der erfolgreichen Praxis der Hotellerie und Gastronomie.

Nicht nur praxisnahes, sofort umsetzbares Wissen wird transferiert, Checklisten angewandt und brauchbare Unterlagen ausgegeben. Es wird auch geübt, live und vor Ort – damit es sofort im Betrieb umgesetzt werden kann.

Die Seminare sind explizit für Mitarbeiter, Auszubildende und Aushilfen gedacht, um sie in der Effizienz und Professionalität ihrer Kollegen und Mitarbeiter zu unterstützen.

Praktiker-Seminare

Seminarübersicht:	Seite
Erste Schritte im Verkauf: Grundlagen für Auszubildende	50
Arbeiten im Restaurant: Mit Struktur von der Mise en Place zum Verkauf	50
Arbeiten am Empfang: Gelebte Dienstleistungsqualität	51
Arbeiten im Housekeeping: Effiziente Arbeitsabläufe	51
Wein-Seminar: Sicheres Auftreten bei Fragen rund um den Wein	52
Bier-Seminar: Von der Bierberatung zum Bierverkauf – Bierkultur	52
Food-Workshop: Prüfungsvorbereitung für Koch-Azubis	53

Praktiker-Seminare von Praktikern für Praktiker



Die Referenten:

Didier Morand
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 23.10.2017
Hannover: 03.07.2017
Koblenz: 06.03.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Auszubildende

Ergänzende Seminare:

- Fit für den Gast
- Business-Knigge:
„Benimmregeln für den Job“

Der Seminarpreis beträgt für externe
Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Erste Schritte im Verkauf: Grundlagen für Auszubildende

Der Verkauf im Hotel- oder Restaurantbereich ist ein wichtiges Mittel zur Steigerung des Umsatzes und natürlich auch im besten Falle zur Zufriedenstellung Ihrer Gäste. Zu einem guten Verkaufsgespräch zählen verschiedene Faktoren, die Sie in diesem Seminar lernen werden.

Inhalte:

- Grundlagen der Kommunikation
- Verschiedene Ebenen der Kommunikation
- Bedeutung der Körpersprache
- Aufbau eines professionellen Verkaufsgesprächs
- Fragetechnik
- Tipps und Tricks eines erfolgreichen Verkäufers

Um Kunden zu begeistern, lohnt es sich, jeder Phase im Verkaufsprozess besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Jede Stufe verlangt besondere kommunikative, persönliche und fachliche Fähigkeiten. An diesen immer wieder zu feilen, macht angehende Fachprofis wie ein Geiger der lernt, immer virtuoser zu spielen und sein Publikum damit in den Bann zieht, oder ein Fußballspieler der jeden Tag trainiert, um in der Bundesliga Tore abzuräumen.

Die Referenten:

Jan Schmidt-Gehring
Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 21.06.2017
Hannover: 27.02.2017
Koblenz: 04.12.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Auszubildende
- Mitarbeiter/-innen im Service
- Aushilfen im Service

Ergänzende Seminare:

- Kreatives Marketing

Der Seminarpreis beträgt für externe
Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Arbeiten im Restaurant: Mit Struktur von der Mise en Place zum Verkauf



Eine gasterorientierte und strukturierte Serviceleistung im Restaurant entscheidet maßgeblich darüber, ob letztlich die Erwartungen eines Gastes erfüllt werden oder nicht. Ausgelegt auf die hausinternen Strukturen und ausgerichtet auf die Zielgruppen, geben definierte Serviceketten bzw. Dienstleistungsketten den gesicherten Serviceablauf vor. Angefangen bei der Mise en Place über die Begrüßung des Gastes im Restaurant, den Verkaufsgesprächen am Tisch bis hin zu Kundenbindungsmaßnahmen bei der Verabschiedung des Gastes. Echte Gastlichkeit wird nicht durch Zufall erzeugt, sondern durch definierte Qualitätsstandards.

Inhalte:

- Was ist ein „perfekter“ Service?
- Aufbau und Schritte in der Umsetzung Ihrer eigenen Dienstleistungskette im Restaurant
- In Erwartung auf die Gäste – der letzte Check vor dem Servicebeginn
- Rolle der Restaurantmitarbeiter: Teamplayer, Gastgeber, Verkäufer
- Steigerung des Pro-Kopf-Umsatzes: Gästewünsche erfragen und zielgenau verkaufen
- Gästefrequenz erhöhen: Maßnahmen zur aktiven Gästebindung und Neukundengewinnung

In diesem praxisorientierten Seminar werden Ihnen die einzelnen Schritte zum Aufbau einer nachhaltigen Dienstleistungskette vermittelt. Mit dem neuen bzw. aufgefrischten Wissen können Sie ganz individuell einen auf Ihren Restaurantbetrieb zugeschnittenen Qualitätsstandard erarbeiten und umsetzen.

Arbeiten am Empfang: Gelebte Dienstleistungsqualität

Dieses Seminar vermittelt alle relevanten Schritte und Aufgaben für ein gastorientiertes Arbeiten an der Rezeption.



Der erste Kontakt am Empfang oder Telefon entscheidet in wenigen Sekunden über Sympathie oder Antipathie und hinterlässt einen bleibenden Eindruck über das Hotel. Die professionelle Kundenbehandlung prägt sich ein, sie wirkt als entscheidender Imageträger und ist ein wesentlicher Bestandteil des Unternehmenserfolges.

In diesem Seminar lernen Sie, in jeder Situation kundenorientiert zu handeln, auch in Stresssituationen gelassen zu bleiben, freundliche Kompetenz ausstrahlen und die richtigen Prioritäten zu setzen.

Die Seminarthemen:

- Der erste Eindruck ist entscheidend: die Macht der Körpersprache
- Umgangsformen und persönlicher Kontakt
- Kundenorientierte Kommunikation und Verhalten
- Phasen eines professionellen Telefongesprächs
- Selbstmanagement und Stressbewältigung
- Strukturierte Empfangs-Arbeitsabläufe

Die Referenten:

Didier Morand
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 04.04.2017
Hannover: 25.01.2017
Koblenz: 18.10.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Auszubildende
- Mitarbeiter/-innen an der Rezeption

Ergänzende Seminare:

- Kreatives Marketing

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Arbeiten im Housekeeping: Effiziente Arbeitsabläufe

Das Wohlfühlerlebnis Ihrer Gäste liegt buchstäblich in der Hand Ihres Housekeepings!



Die Housekeeping-Abteilung ist eine der bedeutendsten Abteilungen in einem Hotel und maßgeblich am Gesamterfolg des Hauses beteiligt, doch trotzdem genießt sie häufig die geringste Anerkennung.

Von der Reinigung der Zimmer über die Dienstplanerstellung nach Belegung und Bedarf bis hin zum Einsatz von Checklisten und Reinigungsplänen. In diesem Seminar werden Ihnen nicht nur professionelle und effiziente Arbeitsabläufe aufgezeigt, sondern auch die korrekten Verhaltensweisen im Umgang mit dem Gast und seiner Privatsphäre angesprochen.

Querdenken, austauschen und optimieren – motivieren Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit einem Seminar, das aufzeigt, wie sehr sie mit ihrer Leistung zum Erfolg Ihres Hotels beitragen.

Auch im Housekeeping-Bereich sind regelmäßige Trainings wichtig – wir zeigen Ihnen Zimmermädchen, wie sie ihre Arbeit professionell gestalten und gastorientiert ausführen können.

Inhalte:

- Gäste-Erwartungen von heute
- Grundlagen der Kommunikation
- Effiziente Arbeitsabläufe im Housekeeping
- Arbeitsergonomie als Entlastung der körperlichen Belastung
- Kontrollinstrumente und Selbstkontrolle
- Verhaltensweisen auf der Etage im Umgang mit dem Gast und seiner Privatsphäre
- Gestaltung des Dienstplans nach wirtschaftlichen Aspekten

Die Referenten:

Didier Morand
Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 22.11.2017
Hannover: 20.02.2017
Koblenz: 28.06.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Hausdamen, Hausdamenassistentinnen
- Zimmermädchen mit Verantwortung

Ergänzende Seminare:

- Kreatives Marketing

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.
Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Die Referentin:

Sandra Tober

Orte und Termine:

Ulm: 27.02.2017

Hannover: 13.03.2017

Koblenz: 13.11.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Mitarbeiter im Service
- alle mit Gastkontakt

Ergänzende Seminare:

- Arbeiten im Restaurant

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Wein-Seminar:**Sicheres Auftreten bei Fragen rund um den Wein**

Wer kennt die Situation nicht? Der Gast hat die gut sortierte Weinkarte zur Hand und wünscht sich weitere Beratung – doch kein Sommelier in Sicht ... und selbst hat man sich leider schon länger nicht mehr intensiv damit beschäftigt. Diese Lücke füllen wir in diesem Seminar und nehmen Unsicherheiten gegenüber dem Gast.

Ziel dieses Seminars ist es, dass ALLE Mitarbeiter dem Gast die Weinkarte nicht nur gerne und gelassen reichen, sondern auch sicher und umfassend beraten, also letztlich erfolgreich verkaufen können.

Inhalte:

- Die verschiedenen Weinarten
- Die geläufigsten Rebsorten
- Grobe Übersicht über die Anbauggebiete der „alten Weinwelt“
- Die Anbauggebiete von Deutschland näher betrachtet
- wie verkostet und beschreibt man einen Wein?
- Weinservice früher und heute im Restaurant
- Dos and Don'ts beim Gastgespräch
- Fragen, die uns schon lange „unter den Nägeln brennen“

Die Referentin:

Rose Tress

Orte und Termine:

Ulm: 13.11.2017

Hannover: 30.10.2017

Koblenz: 20.11.2017

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Mitarbeiter im Service
- alle mit Gastkontakt

Ergänzende Seminare:

- Arbeiten im Restaurant

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Bier-Seminar:**Von der Bierberatung zum Bierverkauf – Bierkultur**

Bier – was für ein Genuss! In Deutschland werden ca. 100 Liter pro Kopf/ Jahr getrunken. Und mit ca. 1.300 Brauereien sind wir das bierbraustärkste Land Europas. Da liegt es doch quasi auf der Hand, das Wissen rund um dieses begehrte, beliebte Getränk zu vertiefen, um den Gästen die Vorzüge und Raffinessen der vielen Biersorten näherzubringen.

Ziel dieses Seminars ist es, dass alle Ihre Mitarbeiter kompetent und kundig alle Fragen rund ums Bier beantworten können und somit einen Mehrwert und ein Differenzierungsmerkmal zu Ihren Mitbewerbern bieten.

Inhalte:

- Das Bier und seine Geschichten – eine wundervolle Möglichkeit, Resonanz bei Gästen zu erzeugen
- Rohstoffe, Herstellung und ihr Einfluss auf die Biersorten
- Biersensorik
- Bier – ein hervorragender Menübegleiter
- Bier und Trends der Bierkultur
- Kochen mit Bier – eine Möglichkeit der Wertschöpfungserweiterung
- Ausschank von Bier – ein wichtiger Vorgang
- Bierglaskultur und der Einfluss auf den Geschmack des Biers
- Fragen, die schon lange „unter den Nägel brennen“

Food-Workshop: Prüfungsvorbereitung für Koch-Azubis



Der eine oder andere Teil eurer Ausbildung müsste noch mal aufgefrischt werden? Oder steht sogar die Zwischen- oder Abschlussprüfung an? Dann nutzt diese Azubi-Workshops unserer Akademie. Oft ist im hektischen Alltag die Zeit für lange Erklärungen und Hintergrundinfos nicht vorhanden. Aber keine Sorge: Unser Küchencoach, Frau Claire Stier, nimmt sich Zeit für Euch! In unseren Praxisworkshops erklären wir Euch die wichtigsten Grundlagen, gehen gemeinsam mit Euch Arbeitsabläufe durch, üben und beantworten alle Eure Fragen. Versprochen! Damit Ihr bei der Prüfung richtig durchstarten könnt, gibt es eine Wiederholung wichtiger Themen wie Menügestaltung, Vorbereitung und Ablauf der praktischen Prüfung.

In dem umfassenden Workshop mit vier Modulen werden die Auszubildenden intensiv auf ihre praktische Prüfung vorbereitet. Dazu planen sie ein eigenes Menü, bereiten die Speisen selbstständig zu und werten die Ergebnisse anschließend mit unserer Fachdozentin aus. Zusätzlich stehen die Optimierung von Arbeitsabläufen, Hygieneanforderungen sowie wirtschaftliches Arbeiten in jedem Modul mit auf dem Programm. Außerdem trägt der Workshop auch dazu bei, Erfahrungen zu sammeln und sich auf das Berufsleben vorzubereiten.

Modul 1

Prüfungsvorbereitung Vorspeisen sowie Prüfungsvorbereitung Dessert
Herstellen von warmen und kalten Vorspeisen. Erlernt das Anfertigen von prüfungsrelevanten Komponenten wie Cremes, Teigen und Soßen für Desserts.

Modul 2

Prüfungsvorbereitung Hauptgerichte
Herstellen von Hauptgerichten unter fachkundiger Anleitung

Modul 3

Praktische Prüfungsvorbereitung Teil 1
Herstellen von Fischvorspeisen und Desserts nach Musterwarenkörben

Modul 4

Praktische Prüfungsvorbereitung Teil 2
Herstellen von Hauptgängen (Fleisch oder Geflügel mit Beilagenvariationen) nach Musterwarenkörben

Mit unseren Seminar-Angeboten wenden wir uns ausschließlich an die Auszubildenden in Gastronomie und Hotellerie. Pro Betrieb können maximal pro Modul zwei Auszubildende teilnehmen.

Die Referenten:

Claire Stier
Jochen Bandel

Raum Ulm:

Modul 1 und 2:
15./16.05.2017

Modul 3 und 4:
22./23.05.2017

Raum Hannover:

Modul 1 und 2:
04./05.12.2017

Modul 3 und 4:
08./09.01.2018

Raum Koblenz:

Modul 1 und 2:
29./30.05.2017

Modul 3 und 4:
06./07.06.2017

Teilnehmer: max. 10 Personen
Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Auszubildende Koch/Köchin

Die Seminargebühr beträgt pro Teilnehmer für alle 4 Seminartage 400,- € zuzüglich 19% Umsatzsteuer sowie 35,- € pro Modul für den Warenkorb.

Wir weisen auf die Möglichkeit der Förderung durch Bildungschicks hin.

Für Netzwerkmandanten nur die Kosten des Warenkorbs: 35,- €.

Bestellformular für Inhouse-Schulungen

Name:

Betrieb:

Thema:	Gewünschter Zeitraum:	Umfang:	Bemerkung:
		<input type="checkbox"/> 4 h	
		<input type="checkbox"/> 7 h	
		<input type="checkbox"/> 4 h	
		<input type="checkbox"/> 7 h	
		<input type="checkbox"/> 4 h	
		<input type="checkbox"/> 7 h	

Tipp:

Diese Seite kopieren, ausfüllen und an die Unternehmermanufaktur schicken (Fax: 08677 91 32 481 oder E-Mail: seminare@unternehmer-manufaktur.de) sowie für die persönliche Planung und Übersicht nutzen.

Hinweis:

Für Netzwerkpartner der Unternehmermanufaktur entspricht eine Inhouse-Schulung à 4 Stunden einer Beratungseinheit. Preise für externe Betriebe auf Anfrage.

(E-Mail: info@unternehmer-manufaktur.de oder Telefon: 08677 91 32 480)

Inhouse-Schulungen zu allen Themen dieser Seminarbroschüre

Unternehmensinterne Weiterbildung – noch mehr Kompetenz für Ihr Team

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

In Absprache mit Ihrem persönlichen Coach und angepasst auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeiter wählen Sie das Schulungsthema und den Umfang (4 h oder 7 h). Der Referent (Ihr Coach oder ein spezifischer Fachcoach) nutzt dabei das Wissen und Können aus den „großen“ Seminaren und Workshops sowie aus seinem Wissens- und Erfahrungsschatz und adaptiert dieses ganz individuell auf Ihren Betrieb, damit Sie und Ihre Mitarbeiter noch erfolgreicher in Ihrer Umsetzung für den Betrieb sind – denn neues Wissen ist immer ein Mehrwert für Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen!

Ihre Vorteile und Ihr Nutzen:

- Mehr Kompetenz und Motivation im Team und bei den einzelnen Mitarbeitern
- Training durch Rollenspiele, um das theoretische Wissen praxisnah zu verankern
- Dadurch mehr Freiraum für Sie als Unternehmer für wichtige strategische Aufgaben (Arbeiten am Unternehmen)
- Wirtschaftlich geringerer Aufwand, da Fahrtkosten, Seminarpauschalen und Fahrtzeiten entfallen und deutlich mehr Mitarbeiter gleichzeitig trainiert werden können
- ... und dies sind nur einige von vielen weiteren Vorteilen.

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

Bestellformular für Transfer-Coaching in Ihrem Betrieb

Name:

Betrieb:

Thema:	Gewünschter Zeitraum:	Bemerkung:

Tipp:

Diese Seite kopieren, ausfüllen und an die UMA-HOGA-Akademie schicken (Fax: 08677 91 32 481 oder E-Mail: seminare@unternehmer-manufaktur.de) sowie für die persönliche Planung und Übersicht nutzen.

Hinweis:

Transfer-Coaching für Netzwerkpartner der Unternehmermanufaktur:
4 Stunden nach dem Seminar in Ihrem Unternehmen: € 600,- netto,
oder eine Beratungseinheit, zuzüglich Fahrtgeldpauschale.

Preise für externe Betriebe auf Anfrage

(E-Mail: info@unternehmer-manufaktur.de oder Telefon: 08677 91 32 480)

Transfer-Coaching für nachhaltigen Lernerfolg – in Ihrem Betrieb!

Unternehmensinterne Weiterbildung – noch mehr Kompetenz für Sie und Ihr Team

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

Mit großer Zuversicht, Energie und Umsetzungswillen fahren Sie als Seminarteilnehmer nach einem gelungenen Seminar in Ihr Unternehmen zurück. Hochmotiviert, das neu erworbene Wissen und die spannenden Inhalte des Seminars umzusetzen!

Die Praxis zeigt sich aber manchmal anders als gedacht: Unvorhergesehene Ereignisse setzen andere Prioritäten, unberechenbare Faktoren rufen neue Konstellationen hervor. Manchmal ist es auch nicht ganz einfach, das neu erworbene Wissen umzusetzen, und Sie wünschen sich dann noch einmal das Seminar und den Trainer herbei, um die eigene Situation zu reflektieren und sich Unterstützung für die Umsetzung zu holen.

In der UMA-HOGA-Akademie gibt es diese Möglichkeit: Beim Transfer-Coaching begleitet der Trainer des Seminars den einzelnen Teilnehmer im Nachgang zum Seminar und hilft ihnen, das neu erworbene Wissen individuell bei der Praxisumsetzung anzuwenden.

Unser UMA-Transfer-Coaching ermöglicht es Ihnen hierbei, in einem lebendigen Austausch mit unseren Experten, zwischen Ihnen und Ihrem Coach die Umsetzung in Ihrem Unternehmen zu forcieren, offene oder neue Fragen zu beantworten, zu brainstormen und das neue Wissen auf Ihr Unternehmen anzuwenden.

Mit Transfer-Coaching wird Ihre Transferquote vervierfacht.



Bildungsprämie – so bekommen Sie 500,- € vom Bund für Ihre Weiterbildung

Mit Unterstützung bei der Finanzierung der persönlichen Weiterbildung will die Bundesregierung die Anpassung an veränderte berufliche Anforderungen fördern und den Stellenwert des lebenslangen Lernens erhöhen. Durch finanzielle Anreize sollen mehr Menschen motiviert und befähigt werden, ihre persönliche Entwicklung voranzutreiben. Nie war es so einfach wie mit der Bildungsprämie, staatliche Förderung für die eigene Weiterbildung zu bekommen.

Bei uns können Sie den BildungsScheck einlösen. Nach persönlicher Beratung werden 50 % der Kursgebühren erstattet.

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.bildungspraemie.info oder unter der kostenlosen Hotline 0800 2623 000.

Seminar- und Workshop-Jahreskalender 2017

Seminar- & Workshop-Thema	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Seite
Das erfolgreichste Marketing der Welt													
Positionierung: Der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg	30./31. U				30./31. K					09./10. H			8
Nischenstrategie: Mit Megatrends zur Nische		08. U			17. K					11. H			9
Standards und Chancen: Mehr Direktbuchungen in der Hotellerie	09. U					12. K						11. H	9
Digitales Storytelling: Filmen und Texten für Hoteliers u. Gastronomen		27./28. H			29./30. K						27./28. U		10
Hotellerie 4.0: Digitale Infrastruktur mit USPs perfektionieren	16./17. K			10./11. U					25./26. H				10
Website-Relaunch: Verkaufstarke Website-Optimierung	23. U			03. H				07. K					11
Querdenken: Mehr Hotelgäste				18. U			04. K			23. H			11
Onlinemarketing													
SEO- und OnPage-Optimierung			08./09. K				10./11. H		05./06. U				14
Google Analytics – Einsteiger	30./31. H		20./21. K				05./06. U						16
Google Analytics – Fortgeschrittene			29./30. H	19./20. K			24./25. U						16
Google AdWords				04./05. H		20./21. K			27./28. U				17
Content-Marketing					09./10. H				11./12. K	24./25. U			18
Conversion-Optimierung					31.05./ H	01.06. H	18./19. K			09./10. U			19
Social-Media				25./26. U		06./07. H					22./23. K		20
E-Mail-Marketing und Newsletter	24./25. K					27./28. U	26./27. H						21
Online Texten	10./11. H		13./14. U						19./20. K				21
Vertriebsseminare													
Erfolgreich verkaufen I	18. H 26. K	15. U											24
Erfolgreich verkaufen II			22. H	20. U	16. K								24
Erfolgreich verkaufen III									26. K	05. H	29. U		25
Storytelling im Verkauf		01. H			08. K					16. U			25
Kreatives Marketing: Magic Moments und Dienstleistungsqualität			22. H			06. U				11. K			26
Reklamationsmanagement		16. U				29. K					30. H		26
Querdenken und vernetzen: Verkauf durch hohe Wertschöpfung						19. H			18. U		16. K		27
After-Sales-Marketing: Kundenbindungsmaßnahmen			30. U		30. H					19. K			27

Legende Seminarorte: U = Ulm, H = Hannover, K = Koblenz, N = Nord, S = Süd, W = West

Seminar- & Workshop-Thema	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Seite
Preispolitik													
Zimmerpreiskalkulation und betriebswirtschaftliche Optimierung					22. U		04. H		11. K				30
Preispolitik: Buchungskanäle-Mix und Yield-Management						07. U	19. H		28. K				30
Preismanagement: Einführung in das Revenue-Management						22. U			06. H	10. K			31
Finanzpolitik und Budget													
Unternehmer-Tool: Potenziale sichtbar machen										02./03. U 16./17. K	20./21. H		34
Risikofrüherkennung (BWA und SuSa)			07. U					29. K				05. H	35
Preiskalkulation: Speisen, Buffet		07. H				13. K		22. U					35
Personalmanagement													
Leadership-Seminar			27./28. H		09./10. K		17./18. U						38
Mitarbeitermarketing		14. K			15. H					30. U			38
Führungstraining I	19. H				18. U					04. K			39
Führungstraining II		09. H				13. U				24. K			39
Teambildung und Teamentwicklung			07. K				05. H			25. U			40
Fit für den Gast									12. K 13. H 14. U				40
Business-Knigge				03. U		12. H				09. K			41
Konfliktmanagement			23. H				13. K				23. U		41
Persönlichkeitsentwicklung													
Zwischenmenschliche Beziehungen		07. U		12. K						26. H			44
Selbstmarketing und -management I		21. K				01. H				18. U			44
Selbstmarketing und -management II			15. K			26. H					14. U		45
Stressabbau I	24. H		14. K		23. U								45
Stressabbau II		21. H		11. K		21. U							46
Persönlichkeitsentwicklung I									05. H 27. K	24. U			46
Persönlichkeitsentwicklung II										04. H	14. K 28. U		47
Praktiker-Seminare													
Erste Schritte im Verkauf			06. K				03. H			23. U			50
Arbeiten im Restaurant		27. H				21. U						04. K	50
Arbeiten am Empfang	25. H			04. U						18. K			51
Arbeiten im Housekeeping		20. H				28. K					22. U		51
Wein-Seminar		27. U	13. H								13. K		52
Bier-Seminar										30. H	13. U 20. K		52
Food-Workshop: Prüfungsvorbereitung für Koch-Azubis					15./16. U 22./23. U 29./30. K	06./07. K						04./05. H	52

Legende Seminarorte: U = Ulm, H = Hannover, K = Koblenz, N = Nord, S = Süd, W = West

08./09.01.2018 H

Auf Augenhöhe – die Referenten der Unternehmermanufaktur



Brunhilde Fischer (Executiv-Trainer & Coach)

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

Beratungs- und Themenschwerpunkte:

- Analyse, Identifizierung, Optimierung sowie Festlegen von Serviceketten, Abläufen und Dienstleistungsqualität nach innen und nach außen.
- Entwicklung einer Positionierung und Alleinstellungsmerkmalen zur Differenzierung zu Mitbewerbern – Entwicklung von Wettbewerbsvorteilen
- Marketing, Onlinemarketing sowie Vertriebs- und Verkaufsmöglichkeiten
- Entwicklung einer Unternehmenskultur und darauf aufbauend Mitarbeiterführung, Mitarbeiterbindung und Teamentwicklung sowie Einzelcoaching
- Begleitung von Generationenwechsel, einschließlich Maßnahmenplanung mit Planrechnung
- Unternehmenserweiterungen – Maßnahmenplanung, Planrechnung

Weiterbildungen:

- Train the teacher (Techniken von Wissensvermittlung) FH Salzburg
- Beraterausbildung mit systemischen, psychodynamischen und psychoanalytischen Methoden, Moderationstechniken, Mediation, Universität Salzburg

Zertifizierungen:

- Prozessberaterin „Unternehmenswert Mensch“ (förderungsfähige Beratung Mitarbeiter)

Ausbildung/Studium/Erfahrung:

- Ausbildung zur Hotelfachfrau; Bavaria Hotelfachschule/Alzger/Bayern
- Wirtschaftswissenschaftliches Studium „Entwicklung und Management touristischer Angebote“ – Abschluss Magister, FH Salzburg
- Universitätslehrgang Wirtschaftspsychologie „Wirtschaftstraining und Entwicklung“ – Abschluss Master in Training & Development
- Berufliche Stationen von der Hotelfachfrau/Rezeption bis zur Direktionsassistentin
- Geschäftsführerin der UWG Betriebs- und Beratungsgesellschaft mbH mit 5 Restaurants, 1 Café, Catering und einem 4-Sterne-Business-Hotel
- Verkaufsleiterin des Hotelmarketingverbundes „Best Area Hotels“
- Geschäftsführerin des Hotelmarketingverbundes „Best Area Hotels“
- Geschäftsführerin der Unternehmermanufaktur für Hoteliers und Gastronomen GmbH
- Seit 10 Jahren in der Beratung privat geführter Hotellerie & Gastronomiebetriebe tätig

Auf Augenhöhe – die Referenten der Unternehmermanufaktur



Werner Gärtner (Executiv-Trainer & Coach)

„Meine Kunden schätzen meine praxisnahen, umsetzbaren und wirtschaftlichen Planungen und Maßnahmen innerhalb der Unternehmensentwicklung.“

Beratungs- und Themenschwerpunkte:

- Planung und Koordination von Vertriebs- und Marketingprozessen
- Planung; Konzeption und Optimierung des Onlinemarketings
- Analyse, Identifizierung und Optimierung von Prozessen, Bewertung von Verbesserungspotenzialen, Bedarfsanalyse, Identifizierung von mittel- & langfristigen Trends sowie Erstellen von Geschäftsprognosen (Maßnahmenplanung mit Planrechnung),
- Begleitung eines Generationswechsels
- Restrukturierungs-, Turnaround- & Change-Management-Beratung

Weiterbildungen:

- Beraterausbildung zu den Themen systemische, psychodynamische und psychoanalytische Beratung, Moderationstechniken und zirkuläres Fragen an der Universität Salzburg, Ausbildung zum Sanierungsberater nach IDW an der Hochschule Heidelberg, Train the teacher, FH Salzburg, „Certified Digital Marketing Manager (SHB)“, Steinbeis Hochschule

Zertifizierungen:

- Prozessberater „Unternehmenswert Mensch“, Akkreditierung Bafa und KfW

Ausbildung/Studium/Erfahrung:

- Touristische Ausbildung an der Höhere Lehranstalt für Fremdenverkehrsberufe und praktische Ausbildung in den Lehrberufen Koch und Kellner, mehrjährige Tätigkeit in unterschiedlichen führenden Positionen in der Ferien- sowie Business- und Konzernhotellerie sowie im Destinationsmanagement. Studium der Wirtschaftswissenschaften.



Jochen Bandel (F&B Referent und Coach)

„Wer will, findet Wege, wer nicht will, findet Gründe.“ Nach diesem Motto entwickle ich meinen Betrieb und mein Team ständig weiter. Mit dieser Einstellung als Referent und Berater gehe ich auch an die Aufgaben meiner Kunden, fest entschlossen, eine Antwort auf den Mitarbeitermangel zu finden!

Beratungs- und Themenschwerpunkte:

- F&B-Referent Speisenkalkulation, Menü und Bankettkalkulation
- Speisenkartengestaltung
- Optimierung der Abläufe in der Küche
- Die „personalschlanke“ Küche – mehr Effizienz durch entsprechende Technik
- Vertrieb für die Unternehmermanufaktur

Weiterbildungen:

- Betriebswirtschaftliche Unternehmensführung
- Zimmerpreiskalkulation und Yield-Management
- Erfolgreicher Verkauf
- Persönlichkeitsentwicklungsseminare „Bewegung im Bewusstsein“

Ausbildung/Studium/Erfahrung:

- Ausbildung zum Koch
- Küchenmeister IHK Baden-Württemberg
- Ausstellermannschaft Kochkunst Baden-Württemberg
- Unternehmer und Hotelier seit 1995 – Leitung eines 3-Sterne-Hotels Nähe Stuttgart

Auf Augenhöhe – die Referenten der Unternehmermanufaktur



Didier Morand (Executiv-Trainer & Coach)

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

Beratungs- und Themenschwerpunkte:

- Positionierung, Nischenprodukte – Findung und zielgruppengerechte Produktentwicklung
- Yield Management und flexible Preispolitik in der Hotellerie
- Homepage-Entwicklung und SEO-Optimierung
- Strategische und operative Hotelberatung in allen Bereichen
- Seminare und Trainings für Führungskräfte, Mitarbeiter und Auszubildende
- Teamcoaching und -bildung
- Fachbezogenes systemisches Personalcoaching: Hotelier für Hotelier
- Begleitung eines Generationswechsels

Weiterbildungen:

- Ausbildung zum systemischen Business Coach an der Münchener Akademie für Business Coaching
- Zusatzqualifikation zum Teamcoach, -entwickler und -berater
- Ausbildung zum Modernen Mental Trainer mit regelmäßiger fortlaufender Weiterbildung

Zertifizierungen:

- Zertifizierter Business Coach, Deutscher Verband für Coaching und Training e.V. (dvct)
- Zertifizierter Teamcoach, Coaching Heidi Reimer München
- Zertifizierter Moderner Mental Trainer – Entspannungsakademie®/Dr. Irene Glöckner
- Zertifizierter Prozessberater „Unternehmenswert Mensch“, BMAS

Ausbildung/Studium/Erfahrung:

- Lehre als Koch, Hotelfachschule Lausanne, Studium mit Abschluss zum Diplomierten Hotelier/Restaurateur des Schweizerischen Hotelier-Vereins (SHV), fundierte berufliche Erfahrung in allen Bereichen der gehobenen internationalen Gastronomie und Hotellerie: Service, Empfang, Housekeeping, F&B und Sales & Marketing, Führung und Weiterentwicklung eines 5-Sterne-Resort-Hotels mit Sterne-Gastronomie, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Gastgewerbe“ in der Berufsschule Garmisch-Partenkirchen



Florian Grassler

„Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist.“

Beratungs- und Themenschwerpunkte:

- Onlinemarketing

Weiterbildungen:

- Weiterbildung zum „Certified Digital Marketing Manager (SHB)“, Steinbeis Hochschule

Studium/Ausbildung/Erfahrung:

- Bachelor of Arts: Medienwissenschaft und französische Philologie
- Studienbegleitende IT-Ausbildung an der Universität Regensburg
- Master of Arts: Allgemeine und Vergleichende Medienwissenschaft (Universität Regensburg)

Auf Augenhöhe – die Referenten der Unternehmermanufaktur



Jan Schmidt-Gehring (Seniorcoach & Trainer, Hotel- & Gastronomieberater)

„Die Qualität unserer Kommunikation bestimmt die Qualität unseres Lebens.“

Beratungs- und Themenschwerpunkte:

- Strategische und operative Hotelberatung
- Positionierung: Finden und Umsetzen von Nischenprodukten
- Homepage-Entwicklung und SEO-Optimierung
- Qualitätsmanagement: Planung, Steuerung, Überwachung sowie Optimierung der Qualität von Dienstleistungen, Produkten und Prozessen
- Mitarbeitermanagement, Finden, Binden und Qualitätssicherung von Mitarbeitern
- F&B-Management
- Hotel-Interim-Management
- Seminare und Trainings für Führungskräfte und Mitarbeiter

Weiterbildungen:

- Berufsbegleitende Studiengänge an der IFH Akademie in den Bereichen F&B-Management, Betriebswirtschaftslehre sowie Controlling & Kostenmanagement für die Hotellerie und Gastronomie sowie angehender Business Coach

Zertifizierungen:

- Akkreditierung Bafa, zertifizierter Quantum Energy Coach

Ausbildung/Studium/Erfahrung:

- Hotelfachausbildung mit über 20 Jahren Praxiserfahrung in der gehobenen Privathotellerie aus allen Perspektiven: vom Restaurantleiter über das F&B Management bis zum Hoteldirektor, von der Nordsee bis zu den Alpen, vom idyllischen Schloss bis zum exponierten Stadthotel



Claire Stier (Trainerin)

„Ich verbinde meine Leidenschaft für die Hotellerie und Gastronomie mit meinen fachlichen Kompetenzen, um für Sie einen nachhaltigen Wert zu schaffen.“

Beratungs- und Themenschwerpunkte:

- Auszubildende für Küche und Restaurant optimal fördern und entwickeln
- Entwicklung von Zukunftsbildern für die Positionierung von Restaurants
- Koch- und Produktionssysteme: „Zeitgemäße Produktionsmethoden & moderne Speisenzubereitung“
- HACCP-Grundsätze sicher umsetzen
- F&B-Support: „Betriebswirtschaftliches Handeln in der Küche“

Weiterbildungen:

- Hotelfachschule Heidelberg – Staatlich geprüfte Hotelbetriebswirtin
- Hotelberufsfachschule D. Speiser
- Bavaria Hotelfachschule
- Ausbildereignungsprüfung
- Interne Beraterausbildung zu den Themen systemische Beratung, Moderationstechniken und zirkuläres Fragen

Auszeichnungen:

- Ausgezeichnet von Feinschmecker, Gault Millau, Marco Polo, Gusto essen und trinken

Ausbildung/Erfahrung:

- Praktische Ausbildung in den Lehrberufen Köchin und Restaurantfachfrau, mehrjährige Tätigkeit in unterschiedlichen führenden Positionen in der Ferien- und Businesshotellerie sowie im Europäischen Laboratorium für Molekularbiologie, Heidelberg, langjährige Ausbilderin

Auf Augenhöhe – die Referenten der Unternehmermanufaktur



Sandra Tober (Restaurantleiterin & Sommelière IHK)

„Wenn du liebst, was du tust, musst du nie wieder arbeiten.“ (Konfuzius)

Themenschwerpunkte:

- Organisation des kompletten Serviceablaufs
- Ausbildung der Auszubildenden
- Gestaltung, Kalkulation und Pflege der Weinkarte
- Pflege und Überwachung des Weinkellers
- Kompletter Einkauf für den Beverage-Bereich
- Akquise und Pflege der Gäste
- Pflege des Kassensystems

Ausbildung:

- Restaurantfachfrau 1999 IHK

Weiterbildung:

- Sommelier IHK 2004
- TeaMaster Gold Teehaus Ronnefeldt 2007
- Restaurantmeister IHK 2010

Stationen/Erfahrung:

- Gasthof „Zum Ochsen“ – Langenaltheim | Hotel Vier Jahreszeiten-Sankt Peter Ording | Alte Patrone – Mainz, Waldhotel Sonnora (***)-Dreis bei Wittlich | Alpenhof Murnau (*) – Murnau | Genießer Landhotel Hohenfels – Tannheim (Österreich) | Villa Geyerswörth – Bamberg | seit 01.03.16 Romantikhôtel Goldene Traube – Coburg
- Mitglied bei der SU (Sommelier Union Deutschland)
- Mitglied beim VSR (Verband der deutschen Serviermeister, Restaurant- und Hotelfachkräfte e.V.)
- Mitglied des Prüfungsausschusses für Gastronomie des Prüfungsausschusses IHK Bayreuth/Oberfranken



Rose Treß (Referentin zum Thema Bier)

Als Biersommelière habe ich es mir zu Aufgabe gemacht, meinen Gästen und allen Seminarteilnehmern die Besonderheiten des Bieres näherzubringen. Biersensorik, Bier & Küche, Birausschank, Bierkultur und Trends sind nur einige meiner Themenschwerpunkte, die ich mit viel Begeisterung und Liebe zum Bier und seiner Herstellung vermitteln will.

Beratungs- und Themenschwerpunkte:

- Alles rund um das Thema Bierinszenierung und Liebe zum Bier

Ausbildung/Erfahrung:

- 2009 Ausbildung zur Hotelfachfrau
- Praktische Erfahrung an verschiedenen Stationen der Rezeption, Empfang und Service
- 2014 Ausbildung zur Biersommelière in Kaltenhausen
- Zurzeit Serviceleitung und Biersommelière in der Wirtschaft der BergBrauerei Ehingen

Reservierungsrichtlinien für Seminare und Workshops – allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) **exklusiv für Netzwerkpartner** der Unternehmermanufaktur

Folgende Informationen zu den Unternehmermanufaktur-Seminaren und -Workshops gelten ausschließlich für **Netzwerkpartner**, die einen Vertrag oder ein Projekt mit der Unternehmermanufaktur vereinbart haben.

1. Für die Workshops und Seminare entstehen **keine zusätzlichen Kosten** (exklusive der Tagungspauschale für Essen & Trinken). Sie sind Teil der Leistung der Unternehmermanufaktur, entsprechend dem Vertrag. Die Seminar- bzw. **Tagungspauschale pro Teilnehmer** für das Hotel, in dem die Veranstaltung stattfindet, ist vom Teilnehmer **direkt vor Ort** zu zahlen und mit dem jeweiligen Hotel abzurechnen.
2. Zimmerreservierungen für die Teilnahme an einem Seminar oder Workshop sind bitte selbst im jeweiligen Veranstaltungshotel vorzunehmen. Eventuelle zusätzliche Speisen und Getränke außerhalb der Tagungspauschale sowie Zimmerkosten gehen ebenfalls auf eigene Rechnung.
3. Die Hotels, in denen die Seminare und Workshops stattfinden, erhalten die Anschrift der Betriebe der Teilnehmer, um eventuelle unbezahlte Tagespauschalen und/oder Hotelrechnungen direkt einfordern zu können.
4. Für die verbindliche Anmeldung beachten Sie bitte die Frist von bis zu 1 Monat vor dem Seminartermin. Anmeldungen nach diesem Termin können nur noch nach persönlicher Rücksprache mit der Unternehmermanufaktur-Zentrale berücksichtigt werden. Abmeldungen sind bis zu einem Monat vor dem Seminar-/Workshoptermin kostenfrei.
5. Für Abmeldungen nach Ablauf der Anmeldefrist (1 Monat vor dem Seminar/Workshop) wird eine Stornierungsgebühr von 20 € zuzüglich MwSt. pro storniertem Teilnehmer fällig. Für Teilnehmerabsagen innerhalb des letzten Werktages vor der Veranstaltung oder bei Nichterscheinen trotz Anmeldung wird die gesamte Tagungspauschale des Veranstaltungshotels fällig für jeden Teilnehmer, der nicht zum Seminar/Workshop erscheint.
6. Seminaranmeldungen sind nur in schriftlicher Form (per Fax, E-Mail oder online über die Unternehmermanufaktur-Homepage) vorzunehmen. Seminar oder Workshop-Anmeldungen können nicht telefonisch angenommen werden. Bei handschriftlichen Anmeldungen per Fax müssen die Namen, der Betrieb, Ihre E-Mail-Adresse und Ihre Faxnummer in Blockbuchstaben notiert sein.
7. Für alle eingehenden Seminaranmeldungen wird innerhalb von 48 h 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 Zentrale der Unternehmermanufaktur.
8. Die Unternehmermanufaktur behält sich das Recht vor, Seminare/Workshops aufgrund von mangelnden Teilnehmerzahlen bis zu 1 Woche vor der Veranstaltung abzusagen. Bereits angemeldete Teilnehmer bzw. deren Betriebe werden umgehend darüber informiert. Die Unternehmermanufaktur ist berechtigt, bei unvorhergesehener Verhinderung eines geplanten Referenten diesen durch einen gleichwertigen zu ersetzen.
9. Schadensersatzforderungen jeglicher Art, z.B. bei Anreise zu einem besetzten oder einem nicht stattfindenden Seminar werden in keinem Falle von der Unternehmermanufaktur GmbH getragen.

Stand: Oktober 2016

Reservierungsrichtlinien für Seminare und Workshops – allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Für Einzelbuchungen bzw. externe Hotel- und Gastronomiebetriebe. Folgende Informationen zu den Unternehmermanufaktur-Seminaren und-Workshops gelten ausschließlich für Betriebe, die keine Vereinbarungen, keinen Vertrag oder kein Projekt mit der Unternehmermanufaktur geschlossen haben.

- 1. Leistungsumfang Einzelseminar:** Der Umfang der Leistungen ergibt sich aus der jeweiligen Seminarbeschreibung. Im Vorfeld getroffene mündliche Nebenabreden, die den Umfang der vertraglichen Leistungen verändern, bedürfen einer ausdrücklichen schriftlichen Bestätigung. Die Unternehmermanufaktur ist berechtigt, bei unvorhergesehener Verhinderung eines geplanten Referenten diesen durch einen gleichwertigen zu ersetzen. Mit in der Seminar- Workshopgebühr sind die Kosten für die Tagungspauschale enthalten (i.d. R. 2 Tagungspausen, Tagungsgetränke im Raum und ein Mittagessen).
- 2. Nicht im Leistungsumfang enthalten:** In den Seminarkosten sind keine Übernachtungskosten enthalten. Eventuelle zusätzliche Speisen oder Getränke gehen ebenfalls auf eigene Rechnung.
- 3. Bestellung und Vertragsabschluss:** Diese allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Verwendung auf Seminar- und Workshop-Buchungen aus der Seminarbroschüre der Unternehmermanufaktur. Die Firma Unternehmermanufaktur GmbH (nachfolgend Anbieter genannt) mit Sitz in Burghausen bietet Seminare für Hotellerie und Gastronomie an. Die Anschrift des Anbieters lautet: Unternehmermanufaktur für Hoteliers und Gastronomen GmbH, Bruckgasse 104, 84489 Burghausen. Kunde im Sinne dieser AGB ist, wer mit dem Anbieter einen Seminar- oder Workshop-Vertrag schließt. Sofern es in den jeweiligen besonderen Bedingungen des Seminar- oder Workshop-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.
- 4. Anmeldefristen:** Die Anmeldefrist für alle angebotenen Unternehmermanufaktur-Seminare endet 1 Monat vor dem Veranstaltungstermin. Seminaranmeldungen sind nur in schriftlicher Form (per Fax oder E-Mail) bei der Unternehmermanufaktur einzureichen. Der Anbieter übernimmt keine Garantie für Übermittlungsfehler der Faxgeräte. Wenn Faxe gegebenenfalls nicht beim Anbieter eingehen, können keine Reservierungen bzw. Absagen für Seminare und Workshops vorgenommen werden. Schadensersatzforderungen jeglicher Art, z. B. bei Anreise zu einem besetzten oder nicht stattfindenden Seminar, werden in keinem Fall von der Unternehmermanufaktur GmbH getragen. Alle Anmeldungen werden spätestens 14 Tage vor dem Durchführungsdatum per Fax oder E-Mail bestätigt.
- 5. Seminarunterlagen:** Die Seminarunterlagen werden dem Kunden nach der Seminarveranstaltung in digitaler Form zur Verfügung gestellt. Alle Schutz- und Verwertungsrechte, insbesondere das Vervielfältigungsrecht an den von der Unternehmermanufaktur eingesetzten Seminarunterlagen, stehen ausschließlich dem Anbieter oder, sofern entsprechend ausgewiesen, dem Referenten oder einem anderen Autor zu. Den Teilnehmern ist es nicht gestattet, die Seminarunterlagen ohne schriftliche Zustimmung ganz oder auszugsweise zu reproduzieren, in Daten verarbeitende Medien aufzunehmen oder in irgendeiner Form zu verarbeiten oder zu vervielfältigen.
- 6. Zahlungsbedingungen:** Die Zahlung der Seminar- und Workshopgebühren erfolgt im Wege der Lastschrift. Der Kunde erteilt dem Anbieter hierzu schriftlich eine Einzugsermächtigung. Der Kunde erhält eine Rechnung. Für mangels Deckung zurückgegebene Lastschriften ist der Kunde zum Ersatz aller dadurch entstehenden Kosten verpflichtet (z.B. Bankgebühren, Mahngebühren), sofern der Kunde die mangelnde Deckung des Kontos oder das zu geringe Kreditvolumen zum Abbuchungszeit zu vertreten hat. Hierfür wird dem Kunden der entstandene Schaden, mindestens aber 10,00 €, in Rechnung gestellt, dem Kunden ist allerdings der Nachweis gestattet, dass der tatsächlich entstandene Aufwand geringer war. Einzelbuchungen an Unternehmermanufaktur-Seminarstandorten: Die Teilnehmergebühren verstehen sich inklusive der gesetzlichen Mehrwertsteuer und werden 14 Tage vor Seminarbeginn vom Konto des Kunden abgebucht. In den Seminarkosten ist die Verpflegungspauschale (Tagungsgetränke, zwei Kaffee-

- pausen und Mittagessen) für das Tagungshotel enthalten. Eventuelle zusätzliche Speisen, Getränke sowie Übernachtungskosten gehen auf eigene Rechnung.
7. **Seminarstornierungen durch die Unternehmermanufaktur:** Der Anbieter kann ein Seminar absagen, wenn Gründe vorliegen, die der Anbieter nicht zu vertreten hat, wie z. B. höhere Gewalt, unzureichende Teilnehmerzahl, plötzliche Erkrankung des Referenten. Der Anbieter ist verpflichtet, dies den Teilnehmern unverzüglich mitzuteilen. In obengenannten Fällen werden die bereits abgebuchten Teilnehmergebühren zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche oder Schadensersatzansprüche gegen die Unternehmermanufaktur GmbH sind ausgeschlossen.
 8. **Rücktritt durch den Kunden:** Abmeldungen müssen zur Fristwahrung schriftlich per Fax oder E-Mail vorgenommen werden. Entscheidend ist der Termin des Eingangs. Bei Abmeldungen ab einem Monat vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungspauschale in Höhe von 75,00 € erhoben. Für Abmeldungen bis zu einer Woche vor Seminarbeginn werden 50 % der Seminargebühr fällig. Danach wird die gesamte Kursgebühr erhoben. Dies gilt auch bei Fernbleiben oder Abbruch der Teilnahme. Der Teilnehmer kann jederzeit, ohne zusätzlichen Kostenaufwand, einen Ersatzteilnehmer benennen.
 9. **Weitere Punkte:** Berichtigen von Irrtümern sowie Druck- und Rechenfehler in Werbeanzeigen und seminarbegleitenden Unterlagen bleiben vorbehalten. Die Prospekthaftung wird ausgeschlossen. Der Veranstalter ist berechtigt, personenbezogene Daten der Teilnehmer zu speichern und intern weiterzuverwenden. Die Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen des Vertrages oder dieser Bedingungen berühren nicht die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen. Nebenabreden oder Änderungen bedürfen für ihre Gültigkeit der Schriftform. Gerichtsstand: Gerichtsstand ist Burghausen.
 10. **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.
 11. **Datenschutz:** Der Anbieter hält die gesetzlichen Bestimmungen des Datenschutzes in ihrer jeweils geltenden Fassung ein.
 12. **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-Kaufrechts. 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 der Wohnsitz oder der gewöhnliche 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 nahe kommt. Entsprechendes gilt im Falle einer Lücke.

Stand: Oktober 2016

UMA HOGA-Akademie
für Hoteliers & Gastronomen

Bruckgasse 104
84489 Burghausen

Postfach 1460
84489 Burghausen

Tel.: +49 8677 9132480
Fax: +49 8677 9132481

E-Mail: info@unternehmer-manufaktur.de
www.unternehmer-manufaktur.de

Wissen, Können, Handeln