

Wissen, Können, Handeln

UMA HOGA-Akademie

für Hoteliers & Gastronomen

2018

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



Wissen ist das beste Projekt, in das Sie investieren können!

*„Wir sagen nicht, dass es leicht wird,
wir sagen nur, dass es sich lohnen wird!“*

Was schon Mitte 1750 galt, und als Aussage von Benjamin Franklin in die Geschichtsbücher einging, hat heute noch immer Gültigkeit: „Eine Investition in Wissen bringt immer noch die besten Zinsen“.

Wissen ist Macht und Entwicklungskraft! Denn Wissen öffnet ungeahnte Wege und befähigt uns Lösungen zu finden, die uns weiterhelfen. Durch Wissen erlangen wir ein neues Bewusstsein. Schließlich durchdringt Wissen unsere gesamte Persönlichkeit und ermöglicht uns neue Perspektiven – sowohl für das Private, als auch für das Berufliche und Unternehmerische – zu entwickeln.

Alles spricht dafür, sich lebenslang weiterzubilden, oder?

In der Tat verändert sich die Welt da draußen jeden Tag. Vielfältige Herausforderungen warten täglich auf uns: von der Mitarbeiterfindung und -bindung bis hin zur Digitalisierung, die rasant wächst, sich verändert und enorme Anforderungen an uns stellt. Mit welchem Thema sollen wir anfangen? In was investieren und was hat Priorität? Die Fragestellungen werden nicht weniger, sie werden mehr!

Als Lösung gibt es eine erprobte und bewährte Antwort – sich entsprechendes Wissen aneignen und TUN!

Wir von der Unternehmermanufaktur überprüfen laufend den Wissensbedarf unserer Branche und arbeiten an maßgeschneiderten Lösungen. Wir sind sicher, kein einziges Seminarthema dieser Broschüre ist überflüssig. Im Gegenteil, es könnte noch das eine oder andere Seminarthema angeboten werden. Doch wissen wir auch um die Knappheit der Ressource „Zeit“- sowohl bei Ihnen, als auch bei uns. Daher ist es uns ganz besonderes wichtig, in unseren Seminaren sofort umsetzbares Wissen zu vermitteln, damit Sie und Ihre Mitarbeiter dieses direkt nach dem Seminar anwenden können.

Und ja, so manches Thema ist nicht leicht umzusetzen, es bedarf manchmal eines tieferen Einsatzes und einer anstrengenden Auseinandersetzung. Doch wie bereits in unserem Motto-Spruch erwähnt, können wir Ihnen versprechen, dass sich Ihr Einsatz lohnt. Denn schließlich geht es darum, die Zukunft jetzt zu gestalten, ihr klare Ziele zu geben und die Schritte dahin unmissverständlich zu formulieren.

Und denken Sie stets 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
Digitales Storytelling: Filmen und Texten für Hoteliers und Gastronomen	9
Hotellerie 4.0: Digitale Infrastruktur mit USPs perfektionieren	10
Querdenken: Mehr Hotelgäste – der unkonventionelle Weg	10
Website-Relaunch: Verkaufstarke Website-Optimierung für Hoteliers und Gastronomen	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
After-Sales-Marketing: Kundenbindungsmaßnahmen für Hoteliers	26
Reklamationsmanagement on- und offline	26
Kreatives Marketing: Magic Moments und Dienstleistungsqualität	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

Unser Dankeschön für Sie!

Für Ihre Onlinebewertung auf unserer Akademie-Homepage bedanken wir uns bei Ihnen mit: einem **Gutschein im Wert von 20,- €** für Ihre nächste Seminarteilnahme (anrechenbar auf die Tagungspauschale) – nur für Netzwerkmandanten der UMA.

Oder 20,- € Rabatt auf den Seminarpreis für externe Teilnehmer (Nicht-UMA-Netzwerkmandanten).

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
Teambuilding 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

Selbstmarketing und Selbstmanagement einschließlich Ziel- und Zeitmanagement:	
• Selbstmarketing und -management – Basis-Seminar	44
• Selbstmarketing und -management – Aufbau-Seminar	44
Stressabbau:	
• Basis-Seminar: Mentale Selbsthilfetechniken	45
• Aufbau-Seminar: Abbau von Erfolgsblockaden	45
Persönlichkeitsentwicklung:	
• Basis-Seminar: Entdeckungsreise zum Ich	46
• Aufbau-Seminar: Mentales Fitnesstraining	46
Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten	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
Empfangs-Praxis-Workshop: Vorbereitung zur praktischen Prüfung für Hotelfach- und Hotelkaufleute	53
Food-Workshops: Prüfungsvorbereitung für Koch-Azubis I – IV	54
Food-Workshops: Workshop 1 – Sonntagsbraten Workshop 2 – Vegetarisch Workshop 3 – Fisch Workshop 4 – Desserts	55
Umsetzungstarkes Marketing an der Hotel-Rezeption: Seminar-Block in drei Teilen für Hotelfachleute, Rezeptionisten, Quer- und Wiedereinsteiger	56

**Inhouse-Schulungen zu allen Themen
dieser Seminarbroschüre** 58

**Transfer-Coaching für nachhaltigen
Lernerfolg – direkt in Ihrem Betrieb
mit wichtigem Finanzierungstipp** 60

Seminar- und Workshop-Jahreskalender 2018 62

Die Referenten der Unternehmermanufaktur 64

**Reservierungsrichtlinien für Seminare
und Workshops – exklusiv für Netzwerk-
partner der Unternehmermanufaktur** 69

**Reservierungsrichtlinien für Seminare
und Workshops – allgemeine
Geschäftsbedingungen** 70

Das erfolgreichste Marketing der Welt – Zukunft sichern!

Mit Strategie und Konzept für die eigene Positionierung zum erfolgreichsten 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?

„Für das eigene Hotel mit differenzierender Positionierung zu einer höheren Auslastung und besseren Ergebnissen“

Nun, eine erfolgreiche Positionierung ist dann erreicht, wenn das Hotel oder Restaurant mit seinen Produkten und 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!

Positionierung als Vermarktungsgrundlage für mehr Ertrag in Ihrem Hotel oder Restaurant

Wenn Sie sich von Ihren Konkurrenten abheben wollen, reicht es nicht, einfach nur höher, schneller, weiter, besser oder billiger zu sein oder mehr Angebote als die anderen zu haben. Sie müssen unbedingt die So-machen-es-alle-Strategie hinter sich lassen!

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir Ihre differenzierende Hotelpositionierung oder und Positionierung Ihres Restaurants

In unseren nachfolgend aufgeführten Seminaren und Workshops zeigen und erarbeiten wir den Weg, wie Sie eine differenzierende und zugleich authentische Positionierung, also, wie Sie aus Ihren eigenen Stärken heraus eine überragende Alleinstellung und ein glänzendes Image für Ihr Hotel und oder Restaurant erreichen.

Ihr Nutzen nach unseren Positionierungs-Workshops und Seminaren aus dem Bereich Markenpositionierung:

- Sie differenzieren sich eindeutig von den Mitbewerbern (Wettbewerb)
- Sie bekräftigen das Bewusstsein in die eigenen Stärken und Kompetenzen
- Sie erschaffen authentische Unternehmenswerte, die zu überzeugen wissen
- Sie formulieren eine Aussage, die ein klares Profil darlegt, um Ihr Markenbild in den Köpfen der Zielgruppe zu festigen
- Sie verbessern Ihren Ertrag durch gezielte Maßnahmen deutlich

Positionierung

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

Die Referentin:

Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 29./30.01.2018

Hannover: 08./09.10.2018

Koblenz: 29./30.05.2018

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.

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

- 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

Die Referentin:

Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 07.02.2018

Hannover: 10.10.2018

Koblenz: 17.05.2018

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.

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 26./27.11.2018

Hannover: 26./27.02.2018

Koblenz: 28./29.05.2018

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.

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 09./10.04.2018

Hannover: 24./25.09.2018

Koblenz: 15./16.01.2018

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:

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

- Ihr Onlinemarketing 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

Die Referentin:

Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 03.04.2018

Hannover: 22.10.2018

Koblenz: 03.07.2018

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.

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 substanziell etwas ändern kann.

Doch so weit soll es nicht kommen. Denn: Lläuft'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.

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.

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 22.01.2018

Hannover: 04.04.2018

Koblenz: 06.08.2018

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.

Hotellerie und Gastronomie 4.0 – mit Onlinemarketing erfolgreich sein.

Längst hat Onlinemarketing dem klassischen Marketing den Rang abgelaufen. Onlinemarketing mit all seinen Möglichkeiten bietet eine Fülle an Aktivitäten und Maßnahmen, die Ihren Betrieb erfolgreich machen.

Onlinemarketing ist exakt planbar, an wen und wo es eingesetzt wird. Es ist nachvollziehbar durch Analytics und auch die Kosten dafür sind transparent. Daher tummeln sich mittlerweile auch viele Anbieter am Markt, die Ihnen diese Aufgaben abnehmen wollen.

Doch Onlinemarketing basiert ausschließlich auf den Kenntnissen über **Ihre Zielgruppen** und **Ihr spezifisches Angebot** dafür. Onlinemarketing ist, wie auch das klassische Marketing, eine sehr individuelle Disziplin und sie sollte maßgeschneidert für Ihren Betrieb entwickelt werden.

Daher sind Sie, als Unternehmer oder Mitarbeiter eines Betriebes, der erfolgreichste Onlinemarketing-Umsetzer. Unsere Seminare bieten Ihnen die Möglichkeit, sich in diesem Bereich weiter zu entwickeln.

Ob Sie in der Folge Ihr Onlinemarketing selbst umsetzen oder es individualisiert und klar definiert an eine Agentur weitergeben, entscheiden Sie selbst. Den Werkzeugkoffer dafür nehmen Sie jedenfalls in unseren Seminaren mit.

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: 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

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

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, 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:

Ulm: 04./05.09.2018

Hannover: 09./10.07.2018

Koblenz: 07./08.03.2018

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.

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Einsteiger

Ulm: 04./05.07.2018

Hannover: 29./30.01.2018

Koblenz: 19./20.03.2018

Fortgeschrittene

Ulm: 23./24.07.2018

Hannover: 28./29.03.2018

Koblenz: 18./19.04.2018

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.

Zweitätiges 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

Zweitätiges 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, Impressionen, Share und Auktionsdaten
- Google-Adwords-Technik & Tracking
- Wie Sie mit flexiblen Gebotsstrategien Ihren Traffic günstiger einkaufen

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 26./27.09.2018

Hannover: 16./17.04.2018

Koblenz: 19./20.06.2018

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: 23./24.10.2018

Hannover: 06./07.06.2018

Koblenz: 10./11.09.2018

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 Onlinemarketing ist. Erfahren Sie, wie Sie mit hochwertigen Web-Texten beim User und bei Suchmaschinen gleichermaßen punkten können. Also Ärmel hochkrempeln 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 Seminars:

- 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: 08./09.10.2018

Hannover: 22./23.05.2018

Koblenz: 17./18.07.2018

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./25.04.2018

Hannover: 04./05.06.2018

Koblenz: 21./22.11.2018

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.

Email-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

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 Gastronomie 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: 26./27.06.2018

Hannover: 25./26.07.2018

Koblenz: 24./25.01.2018

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.

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 12./13.03.2018

Hannover: 09./10.01.2018

Koblenz: 18./19.09.2018

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

Das klassische Marketing – Marketing-Mix – besteht bekanntlich aus vier großen Bereichen:

- dem Vertrieb (und Verkauf)
- den Produkten und Dienstleistungen
- der Preis- und Finanzpolitik
- und der Kommunikationspolitik.

Diese vier Bereiche hängen unzertrennlich zusammen, sind aufeinander abzustimmen und sind in hohem Maße abhängig von Ihrer Positionierung (ab Seite 7).

Daher haben wir diesem Bereich eine ganze Reihe an Seminaren gewidmet. Diese werden durch die Praktiker-Seminare (ab Seite 49) ergänzt. Denn jeder der vier Bereiche ist wesentlich für den Erfolg Ihres Betriebes.

Der Vertrieb und Verkauf stellt sicher, dass Ihre Produkte und Dienstleistungen buchstäblich an den Mann kommen. Hier leistet das Onlinemarketing Hervorragendes. Doch letztlich kommt es immer zu einer Begegnung Mensch zu Mensch, direkt bei Ihnen vor Ort. Und dabei entscheidet die emotionale Empfindung Ihrer Gäste über Ihren Erfolg: der Verkauf am Telefon, die Begegnung an der Rezeption, die After-Sales-Maßnahme bei oder nach Abreise, das einfühlsame Reklamationsgespräch oder Bewertungsbeantwortung.

Stärken Sie Ihre Substanz und Ihre eigene Geschichte – mit Alleinstellungsmerkmalen, Magic Moments, hervorragender Sprachfähigkeiten, ausgezeichneter Verkaufstechnik, Kreativität und Storytelling – mit unseren Seminaren!

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
After-Sales-Marketing: Kundenbindungsmaßnahmen für Hoteliers	26
Reklamationsmanagement on- und offline	26
Kreatives Marketing: Magic Moments und Dienstleistungsqualität	27

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 26.02.2018

Hannover: 17.01.2018

Koblenz: 23.01.2018

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

Auch Verkaufen will gelernt sein!

Menschen kaufen keine Produkte, sondern Gefühle. Sie suchen aktiv nach positiven Empfindungen, denn Emotionales hat für das Gehirn Vorrang. Ein guter Verkäufer ergründet erst einmal die Gästebedürfnisse richtig, schätzt den Kunden ein, um im Anschluss das Interesse zu wecken und ein „Haben-Wollen“-Gefühl auszulösen.

In unserer Seminarreihe „Erfolgreich verkaufen“ bringen wir Ihnen durch praxisnahes Coaching die entscheidenden Techniken bei und helfen Ihnen, in Zukunft erfolgreich Abschlüsse zu erzielen.

Inhalte:

- Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch – Grundsätzliches über die emotionale Wirkung der Sprache sowie die Vorbereitungsstruktur
- Gästebedürfnisse richtig ergründen, aufbauend auf der Engpasskonzentrierten Strategie (EKS)
- Gesprächsvorbereitung: Ziele setzen, Planung und Checklisten erstellen
- Arbeiten mit „unbestreitbaren Wirklichkeiten“ – Kommunikations- und Fragetechniken
- Definition des Kundennutzen
- Menschentypologien und der Umgang mit ihnen, Körpersprache und Interpretation

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 16.04.2018

Hannover: 21.03.2018

Koblenz: 16.05.2018

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

Menschen suchen aktiv nach positiven Empfindungen. Um ein Verkaufsgespräch erfolgreich zu führen, ist es essenziell, die einzelnen Verkaufsphasen zu kennen und zu nutzen zu wissen. Der Verkauf stellt unterschiedliche Anforderungen sowohl fachlicher als auch persönlicher Natur. Durch gutes Einschätzen, effektives Zuhören, einen gelungenen Beziehungsaufbau und richtiger Kommunikation erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs.

Ein guter Verkäufer ergründet zunächst die Gästebedürfnisse, baut ein Vertrauensverhältnis auf und weckt dann das Interesse am „Produkt“. Dank der richtigen Techniken sammelt er Informationen über den Kunden und seinen Wünschen und leitet anschließend in die Angebotsphase über. Tauchen Einwände auf, werden mit der richtigen Einwandbehandlung Lösungen gefunden, ehe im letzten Schritt der Abschluss herbeigeführt wird. Lernen Sie, wie Sie das Gespräch korrekt vorbereiten, den Verlauf in die richtige Bahn lenken und letztendlich den Sack zumachen.

Inhalte:

- Phasen eines professionellen Verkaufsgesprächs: Analyse, Angebot, Argumentation und Abschluss.
- Einwand Behandlung – mögliche Einwände und Behandlungstechniken
- Vorwand Behandlung – mögliche Vorwände und Unterscheidung Einwand/Vorwand sowie Techniken der Vorwandbehandlung
- Verkaufssignale provozieren und erkennen
- Den „Sack zumachen“: Die Ja-Straße als Abschluss Technik
- Weiterempfehlung Ihres Hotels beim Kunden hervorrufen

Erfolgreich verkaufen III: Verkaufsprofi am Telefon

Der häufigste Erstkontakt für die Akquisition von Neukunden erfolgt über das Telefon. Entscheidende Faktoren sind dabei zu beachten, wenn Sie ein Verkaufsgespräch erfolgreich abschließen möchten. Es wirken nur Stimme und Sprache. Umso wichtiger ist die richtige Vorbereitung und Ausbildung.

Oftmals sind nicht die Produkte, sondern die vermittelten Emotionen entscheidend. Menschen suchen aktiv nach positiven Gefühlen – Emotionales hat für das Gehirn Vorrang. Ein guter Verkäufer ergründet zunächst ausführlich die Gästebedürfnisse, schätzt sein Gegenüber ein und weckt anschließend das Interesse des Kunden.

Das Verkaufsgespräch stellt unterschiedliche Anforderungen an den Verkäufer – fachlicher und persönlicher Natur. Durch gutes Einschätzen, effektives Zuhören, einen gelungenen Beziehungsaufbau und richtiger Kommunikation erhöhen Sie die Erfolgs-Wahrscheinlichkeit.

Lernen Sie im Seminar, wie Sie das Gespräch korrekt vorbereiten, den Verlauf in die richtige Bahn lenken und schlussendlich den Sack zumachen.

Lernziele des Workshops:

- Vorbereitung und Durchführung eines professionellen Telefongesprächs
- Macht und Zauber der Stimme und Sprache
- Aufmerksamkeit und Interesse wecken mit konkreten Kommunikations- und Fragetechniken
- Der Gästegenutzen als Argument im Preisgespräch
- Kategorienverkauf, Upselling, Zusatzverkauf
- Verkaufs- und Telefontraining
- Wichtigste Dos und Don'ts
- Tipps, Training und Rollenspiele

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!“

Die Schwerpunkte 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!

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 28.11.2018

Hannover: 02.10.2018

Koblenz: 25.09.2018

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 Referentin:

Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 15.10.2018

Hannover: 22.01.2018

Koblenz: 06.06.2018

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.

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 29.03.2018

Hannover: 29.05.2018

Koblenz: 18.10.2018

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.

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 unterstützen.

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.

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 15.02.2018

Hannover: 29.11.2018

Koblenz: 28.06.2018

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 des Seminars:

- 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.

Kreatives Marketing: Magic Moments und Dienstleistungsqualität

Der Erfolg Ihres Hotels oder Ihrer Gastronomie ist von vielen Faktoren abhängig. Zweifelsohne spielen Standort und Ausstattung eine große Rolle. Doch mindestens genauso wichtig ist eine hervorragende kundennutzenorientierte Dienstleistungsqualität. Denn mit Service, der Begeisterung entfacht und in den Köpfen bleibt, werden Ihre Gäste Sie weiterempfehlen und wiederkommen. Der Standard ist langweilig und nichts Besonderes – in der Hotellerie wird einfach mehr erwartet. Mit 0815-Service locken Sie niemanden mehr hinter dem Ofen hervor. Dies erreichen Sie über einen ausgesprochen guten Dienstleistungsservice, der Sie von Ihren Mitbewerbern abhebt. Doch wie erreichen Sie die nötige Dienstleistungsqualität? Dieses Seminar hilft Ihnen dabei.

Wir erarbeiten mit Ihnen, was „Qualität“ bedeutet und was Ihre Gäste erwarten. Dazu sind die verschiedenen Qualitätsstufen, -sorten und -ziele zu kennen. Mit den richtigen Strategien erreichen Sie eine sehr gute Qualität. Das Ziel: eine auf den Kundennutzen ausgerichtete Unternehmensführung.

Um die Kundennutzen-Qualität zu erzielen, ist ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess einzuleiten. Wir zeigen Ihnen die nötigen Schritte, um nachhaltig Erfolg zu haben. Nicht zuletzt zeigen wir Ihnen Beispiele von Magic Moments und Marketing-Ideen, die Sie inspirieren können! In diesem Kurs lernen Sie, sich stark zu positionieren, Ihren Service konsequent auszubauen und zu verbessern und wie Sie mit Magic Moments für Begeisterung bei Ihren Gästen sorgen.

Inhalte:

- Was sind die Grundelemente einer magischen Dienstleistungsqualität?
- Entwicklung eines kreativen Marketings entlang der Wertschöpfungskette
- Aufbau und Schritte in der Umsetzung Ihrer eigenen Dienstleistungsqualität
- Individueller Maßnahmenplan nach Prioritäten
- Rolle der Mitarbeiter in der Umsetzung Ihrer Dienstleistungsqualität
- Entwicklung von Magic Moments für Ihre Gäste – mit sehr vielen praktischen Beispielen und Marketing Ideen einfach zum Inspirieren!

Der Referent:

Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 05.06.2018

Hannover: 21.03.2018

Koblenz: 10.10.2018

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.

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

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 22.05.2018

Hannover: 02.07.2018

Koblenz: 10.09.2018

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.

Betriebswirtschaftliche Zimmerpreis-Kalkulation

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
- Ermittlung der Selbstkosten und des Deckungsbeitrages
- Grundlage einer ergebnisorientierten Preisstrategie

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 06.06.2018

Hannover: 18.07.2018

Koblenz: 27.09.2018

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 Umoorientierung. 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: Revenue-Management und dynamische Preisstrategie

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:

- Herausforderungen des Revenue-Managements
- Flexible Ratenstruktur und professionelles E-Pricing
- Angebot-Nachfrage Strategie
- Instrumente zur Gewinn-Steigerung: Beherbergungsvertrag, Preisdifferenzierung und Direktvertrieb
- Kontrollinstrumente und Berichterstattung
- 20 Maßnahmen für ein professionelles Revenue-Management
- 10 Tipps für eine strategische Preis- und Distributionsplanung

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 21.06.2018

Hannover: 05.09.2018

Koblenz: 09.10.2018

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

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 01./02.10.2018

Hannover: 19./20.11.2018

Koblenz: 15./16.10.2018

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.

Lernziele des Workshops:

- 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

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.

Inhalte:

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

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 06.03.2018

Hannover: 04.12.2018

Koblenz: 28.08.2018

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.

Der Referent:

Werner Gärtner

Orte und Termine:

Ulm: 21.08.2018

Hannover: 06.02.2018

Koblenz: 13.06.2018

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: 16./17.07.2018

Hannover: 26./27.03.2018

Koblenz: 19./20.06.2018

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 796 € 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 angeht. 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: 29.10.2018

Hannover: 15.03.2018

Koblenz: 13.02.2018

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.

Inhalte:

- 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!

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 Referentin:

Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 16.05.2018

Hannover: 18.01.2018

Koblenz: 04.10.2018

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.

Die Referentin:

Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 12.06.2018

Hannover: 08.02.2018

Koblenz: 23.10.2018

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.

Der Referent:
Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 24.10.2018
Hannover: 04.07.2018
Koblenz: 06.03.2018

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

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

Der Erfolg im Geschäftsleben – vor allem in der Hotellerie und Gastronomie – hängt im Wesentlichen von der Fähigkeit zur Zusammenarbeit ab.

Einzelne Mitarbeiter können noch so gut sein, sie bilden noch lange kein erfolgreiches Team. Deren Zusammenfindung, Harmonisierung, Führung und Förderung ist entscheidend für die positive Entwicklung des Unternehmens und Aufgabe des Teamleiters.

Jedes Team braucht einen Fokus der Bearbeitung oder eine Mission, die die Motivation der Teammitglieder übergreifend bestimmt. Ziele, Rollen, Prozesse und Umgang miteinander sollen klar definiert werden. In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit eine Zwischenbilanz über die Effektivität Ihres Teams zu ziehen und mögliche Verbesserungsmaßnahmen zu treffen.

Inhalte:

- Grundlagen eines gut funktionierenden Teams
- Zwölf 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 Referent:
Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 13.09.2018
Hannover: 12.09.2018
Koblenz: 11.09.2018

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

Worauf habe ich mich einzustellen? Was wird von mir erwartet? Wie habe ich mich zu verhalten? Legitime Fragen, die sich einem jungen Mitarbeiter am Anfang seiner Ausbildung stellen. Der Beginn der Ausbildung stellt radikale Veränderung im Leben eines jungen Auszubildenden. Mit dem Einstieg in das Berufsleben wird er mit bisher noch unbekanntem Situationen konfrontiert. Soziale Kompetenz ist für jeden Azubi ein wichtiger Faktor – speziell in der Hotellerie und Gastronomie. Sie ist nicht einheitlich definiert, jedoch wird Kooperation und Teamfähigkeit, Pünktlichkeit, Höflichkeit, Verlässlichkeit, gepflegte Umgangsformen, friedliche und konstruktive Konfliktbehandlung, Selbstmotivation und souveränes Auftreten darunter verstanden.

Soziale Kompetenz bedeutet für die Auszubildende, mehr über sich selber zu erfahren, sich seines Handelns bewusst zu werden und seine Mitmenschen in seiner Andersartigkeit zu verstehen, mit schwierigen und kritischen Situationen umzugehen und sich kooperativ zu verhalten.

Dieses Azubi-Seminar vermittelt soziale Umgangsformen, Etikette und Benimmregeln – für ein erfolgreiches Unternehmen unabdingbar.

Inhalte:

- Sozialkompetenzen und Verhalten im Business-Alltag
- Kommunikation als wichtiger Prozess verstehen
- Bedeutung der Körpersprache
- Die Erwartungen unserer Gäste, Vorgesetzten und Kollegen
- Kommunikation als Prozess verstehen – ist es wahr, was ich sage?
- Die Bedeutung und Regeln eines Teams

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

Gutes Benehmen ist im Berufsleben entscheidend. Vor allem in der Hotellerie und Gastronomie, wo regelmäßiger Kontakt zu den Gästen besteht, haben die Umgangsformen zu sitzen.

Die unterschiedlichen Verhaltensweisen sind zu differenzieren. Das Verhalten ist an die jeweilige Situation anzupassen. Verhaltensweisen, die im privaten Umfeld angemessen sind, können im beruflichen Kontext unangebracht sein. Um sich für höhere Positionen zu empfehlen, ist ein souveräner Auftritt unabdingbar. Die fachlichen Qualifikationen können noch so überzeugend sein... Wenn der Arbeitgeber fürchtet, dass der Mitarbeiter das Unternehmen nicht angemessen repräsentieren würde, wird dieser nicht für Führungspositionen in Betracht gezogen.

Mit den richtigen Umgangsformen können kritische Situationen charmant bewältigt und die Mitmenschen für sich eingenommen werden. Gerade am Anfang einer Berufskarriere hat jeder, der zum Ziel hat, einen professionellen Eindruck zu hinterlassen, die Business-Knigge-Regeln zu kennen.

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

- Die gesellschaftliche Umgangsformen
- Der erste Kontakt und seine Wirkung auf anderen
- Korrekte Gesprächsführung: von der Vorstellung bis zur Verabschiedung
- Tischkultur und Tischmanieren
- Verbale und elektronische Kommunikation
- Verhalten in der Öffentlichkeit
- Verhalten im Beruf: Das Vorstellungsgespräch
- Konventionen kennen = Reaktionen antizipieren

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.

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.

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

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 03.04.2018

Hannover: 11.06.2018

Koblenz: 08.10.2018

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.

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 22.11.2017

Hannover: 22.03.2017

Koblenz: 12.07.2017

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

Persönlichkeitsbildung und Motivation – der Schlüssel zum Tun und Handeln

Die Referentin:

Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 16.10.2018

Hannover: 24.05.2018

Koblenz: 20.02.2018

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.

Die Referentin:

Brunhilde Fischer

Orte und Termine:

Ulm: 13.11.2018

Hannover: 25.06.2018

Koblenz: 14.03.2018

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.

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.

Stressabbau – Basis-Seminar: Leistungsfähigkeit steigern durch Stressbewältigung

Viele Menschen suchen nach wirksamen Möglichkeiten mentaler Entspannung, emotionaler Balance sowie erfolgreicher und erfüllender Lebensgestaltung. Neueste Forschungen beweisen: Unsere Gedanken und Gefühle sind die Hauptursache für Dauerstress und Probleme und gleichzeitig die wichtigste Quelle für Erfolg und Zufriedenheit. Die Art und Weise, wie wir denken, bestimmt, wie wir uns fühlen, wie wir handeln und wie gut wir im Leben mit allem zurechtkommen. Erlernen Sie im Seminar – ohne Hilfsmittel oder besondere Voraussetzungen – Techniken des modernen Mentaltrainings, die Sie sofort einsetzen können. Dauerstress und Probleme kommen häufig durch unsere Gedanken und Gefühle. Sie schränken unsere Leistungsfähigkeit ein und führen im Extremfall zu Depressionen und gesundheitlichen Problemen. Es ist daher wichtig entgegenzusteuern und diese Situationen korrekt zu handhaben. Erkennen Sie den mentalen Stress oder die Stresssituationen und lernen Sie damit umzugehen und den Stress wirkungsvoll abzubauen. Gehen Sie mit neuer Kraft und den richtigen Techniken zur Entspannung aus diesem Workshop und erreichen Sie Ihre Ziele!

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 Selbsthilfe-Techniken

Stressabbau – Aufbau-Seminar: Erfolgsblockaden erkennen und lösen

Erfolg entsteht im Kopf. Doch leider entsteht genau da oft eine Eigenblockade. Was einen ausbremst sind dann nicht die Vorgesetzten, Kollegen oder Gäste, sondern ganz einfach Sie selbst. Das schwierige ist dann, das eigene Problem zu erkennen und zu lokalisieren. Aber selbst, wenn das gelungen ist, wissen viele Menschen nicht, wie sie mit der Situation umzugehen haben, um die Blockade zu lösen und wieder voll einsatzfähig zu sein.

Ressourcen, um persönliche Ziele zu erreichen, finden Sie in Ihrer geistigen, seelischen und körperlichen Leistungskraft. Um dieses Potential voll zur Entfaltung zu bringen, benötigen Sie eine tief überzeugte Geisteshaltung, die frei von jeglichen unbewussten Blockaden ist.

Lernen Sie, wie Sie Ihre inneren Blockaden selbst lösen und starten Sie wieder voll durch!

Inhalte:

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

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 23.05.2018

Hannover: 24.01.2018

Koblenz: 13.03.2018

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

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

Ergänzende Seminare:

- Stressabbau 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: 20.06.2018

Hannover: 19.02.2018

Koblenz: 10.04.2018

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- jeden, der sich mit der eigenen Weiterentwicklung beschäftigen will

Ergänzende Seminare:

- Stressabbau I
- Selbstmarketing 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: 23.10.2018

Hannover: 04.09.2018

Koblenz: 26.09.2018

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 I und II
- Stressabbau I und II

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Persönlichkeitsentwicklung – Basis-Seminar: Die Weltmacht 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.

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 Lebensinn.

Inhalte:

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

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 27.11.2018

Hannover: 01.10.2018

Koblenz: 13.11.2018

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
- Stressabbau I und II

Der Seminarpreis beträgt für externe

Hotel- und Gastronomiebetriebe 398 € p.P.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

Persönlichkeitsentwicklung – Aufbau-Seminar: Mentales Selbstmanagement – Ihre persönliche Power

Der Erfolg beginnt im Kopf!

Was nützen die besten Fachkenntnisse, wenn man die „PS nicht auf die Straße bringt“? Damit aus Ihren Stärken auch Erfolge werden können, gilt es die eigene Leistungskraft optimal einzusetzen. Jeder Mensch hat dabei andere Anforderungen an sein individuelles Selbstmanagement.

Ressourcen, um persönliche Ziele zu erreichen, finden Sie in Ihrer geistigen, seelischen und körperlichen Leistungskraft. Um dieses Potenzial zur vollen 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.

In diesem Seminar erschließen Sie Ihre inneren Ressourcen und entfesseln Ihre persönliche mentale Power.

Lernziele des Workshops:

- 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

Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten

In der Hotellerie und Gastronomie ist die zwischenmenschliche Kompetenz der Mitarbeiter mitentscheidend für den Erfolg oder Misserfolg des Betriebes. Denn nur zufriedene Gäste kommen wieder und empfehlen Sie weiter. Die ersten Sekunden einer Begegnung sind entscheidend. Ein weiteres wichtiges Element stellt die Fähigkeit dar, die eigenen und fremden Gefühle korrekt wahrzunehmen, zu verstehen und zu beeinflussen. Dieses Konzept wird „Emotionale Intelligenz“ genannt.

Doch, selbst wenn die nötigen Techniken beherrscht werden und die Grundregeln der Kommunikation bekannt sind, ist eine erfolgreiche Gestaltung sozialer Beziehungen nicht garantiert. Jeder Mensch ist anders, daher gilt es sich auf jeden Gesprächspartner neu einzustellen.

Wir zeigen Ihnen in unserem Seminar die Grundmerkmale der Kommunikation auf und bringen Ihnen bei, wie Sie Gespräche mit der „emotionalen Intelligenz“ führen und dabei professionelles Verhalten an den Tag legen.

Inhalte:

- Definition zwischenmenschliche Beziehung und soziale Beziehung
- Emotionale Intelligenz – was ist das und wie entsteht sie?
- Die Macht des ersten Eindrucks – keine zweite Chance für den ersten Eindruck
- Grundregeln einer gelungenen Kommunikation
- Jeder Mensch ist anders! Warum?
- Die Sprache der Wertschätzung nach Marshall B. Rosenberg
- Das Harvard-Konzept: Instrument der lösungsorientierten Verhandlung

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 06.02.2018

Hannover: 25.10.2018

Koblenz: 11.04.2018

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.

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
Empfangs-Praxis-Workshop: Vorbereitung zur praktischen Prüfung für Hotelfach- und Hotelkaufleute	53
Food-Workshops: Prüfungsvorbereitung für Koch-Azubis I – IV	54
Food-Workshops: Workshop 1 – Sonntagsbraten Workshop 2 – Vegetarisch Workshop 3 – Fisch Workshop 4 – Desserts	55
Umsetzungsstarkes Marketing an der Hotel-Rezeption: Seminar-Block in drei Teilen für Hotelfachleute, Rezeptionisten, Quer- und Wiedereinsteiger	56

Praktiker-Seminare von Praktikern für Praktiker

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 22.10.2018

Hannover: 03.07.2018

Koblenz: 05.03.2018

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

Wer erfolgreich sein will, muss verkaufen können – sich und das Produkt. Je früher das gelernt ist, desto besser.

Das Verkaufsgespräch ist ein wichtiges Mittel zur Steigerung des Umsatzes und zur Zufriedenstellung Ihrer Gäste. Zu einem guten Verkaufsgespräch zählen verschiedene Phasen, die in diesem Seminar gelernt werden.

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 aus.

Wer als Azubi bereits die entscheidenden Verkaufstechniken lernt, hat länger Zeit zum Trainieren. Mit den richtigen Techniken, dem nötigen Wissen und der regelmäßigen Übung wird Ihr Azubi zum Verkaufsprofi. Davon profitiert Ihr Mitarbeiter, Ihr Gast, Sie selbst und Ihr gesamter Betrieb.

Inhalte:

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

Der Referent:

Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm: 20.06.2018

Hannover: 15.02.2018

Koblenz: 03.12.2018

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 vom 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 beim 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

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.

Empfangsmitarbeiter sind wie Leistungssportler im Wettkampf. Das Training muss vorher stattfinden. Wirkt der Mitarbeiter selbstbewusst und professionell, wird er positiv wahrgenommen und die Wahrscheinlichkeit, dass auch der Betrieb positiv in Erinnerung bleibt, ist höher. Der Umkehrschluss gilt jedoch genauso!

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

Die Seminarthemen:

- Der erste Eindruck ist entscheidend: Die Macht der Körpersprache
- Soziale Kompetenz und persönliche Einstellung
- Kundenorientierte Kommunikation und Verhalten
- Telefontraining: Phasen eines professionellen Telefongesprächs
- Selbstmanagement und Stressbewältigung
- Strukturierte Empfangs-Arbeitsabläufe
- Verkaufsgespräch an der Rezeption
- Coaching: Training und Übungen

Arbeiten im Housekeeping: Effiziente Arbeitsabläufe

Obwohl das Housekeeping-Personal eine der bedeutendsten Abteilungen im Hotel bildet, wird deren Arbeit häufig nicht genug anerkannt. Dieses Fortbildungsseminar soll den Etagen-Mitarbeitern die Aufmerksamkeit und Wertschätzung schenken, die sie verdienen. Von der Reinigung der Zimmer, über die Dienstplan-Erstellung nach Belegung und Bedarf, bis hin zum Einsatz von Checklisten und Reinigungsplänen. In diesem Housekeeping-Seminar werden effiziente und professionelle Arbeitsabläufe aufgezeigt, der Einsatz von Checklisten und Reinigungsplänen trainiert und die korrekten Verhaltensweisen im Umgang mit dem Gast und seiner Privatsphäre angesprochen.

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

Inhalte:

- Die Gäste-Erwartungen von heute
- Grundlage der Kommunikation
- Festlegung von Zimmerstandards
- Arbeitsabläufe im Housekeeping Schritt für Schritt
- Betriebs- und Arbeitsmaterialien: Welche Arbeitsmittel und wie damit umgehen?
- Arbeitsergonomie und Sicherheit
- Kontrollinstrumente und Selbstkontrolle
- Verhaltensweisen auf der Etage im Umgang mit dem Gast und seiner Privatsphäre
- Coaching: Training und Tipps

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 04.04.2018

Hannover: 25.01.2018

Koblenz: 17.10.2018

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.

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 21.11.2018

Hannover: 27.02.2018

Koblenz: 27.06.2018

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: 19.02.2018

Hannover: 12.03.2018

Koblenz: 12.11.2018

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Mitarbeiter im Service
- alle mit Gastkontakt

Ergänzende Seminare:

- Arbeiten im Restaurant
- Bier-Seminar

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 Anbaugebiete der „alten Weinwelt“
- Die Anbaugebiete 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: 12.11.2018

Hannover: 29.10.2018

Koblenz: 19.11.2018

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Mitarbeiter im Service
- alle mit Gastkontakt

Ergänzende Seminare:

- Arbeiten im Restaurant
- Wein-Seminar

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“

Empfangs-Praxis-Workshop Vorbereitung zur praktischen Prüfung für Hotelfach- und Hotelkaufleute

Welche Prüfungsaufgaben werden mir gestellt? Wie soll ich mich verhalten? Was soll ich alles lernen? Was kann ich gegen Prüfungsstress unternehmen? In der praktischen Prüfung soll der Prüfling zeigen, dass er Gäste in unterschiedlichen Situationen des Berufsalltags empfangen und beraten kann. Auch Aufgaben der Verkaufsförderung werden dabei gestellt.

Hierfür kommen insbesondere in Betracht:

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

Oft ist im hektischen Alltag die Zeit für ausführliche Erklärungen und Unterweisungen nicht vorhanden. Unser Referent, Didier Morand, selber viele Jahre Empfangsleiter und Mitglied einer IHK-Prüfungskommission, stellt Ihnen seine Erfahrung zur Verfügung und vermittelt Ihnen wertvolle Hintergrundinformationen.

In diesem Praxisworkshop erklärt er Ihnen, anhand von konkreten praktischen Beispielen, wichtige Prüfungsgrundlagen, geht gemeinsam mit Ihnen Arbeitsabläufe durch und beantwortet Ihre Fragen. Gut vorbereitet steht Ihrem Erfolg nichts mehr im Weg!

Der Referent:

Didier Morand

Orte und Termine:

Ulm: 15.05.2018

Hannover: 27.03.2018

Koblenz: 17.04.2018

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Auszubildende, die vor der praktischen Abschlussprüfung stehen

Ergänzende Seminare:

- Verkaufen I
- Verkaufen II
- Verkaufen III
- Reklamationsmanagement
- Arbeiten am Empfang

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

Die Referentin:

Clair Stier

Ort und Termine:**Raum Heidelberg**

Modul 1 und 2:

09./10.04.2018

Modul 3 und 4:

16./17.04.2018

Teilnehmer: max. 10 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Auszubildende Koch/Köchin

Ergänzende Seminare:

- Food-Workshop für Köche

Kosten Warenkorb:

42,- € p.P./Modul für Netzwerkmandanten

Für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 161,- € p.P./Modul, inklusive Warenkorb

**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. Anfertigen von prüfungsrelevanten Komponenten wie Crèmes, 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.

Food – Workshops für mehr Kreativität in Ihrer Küche

Ob wiederentdeckte Sonntagsbraten, moderne vegetarische Küche, professionelle Zubereitung von Fisch oder die süße Welt der Desserts – mit unseren Food-Workshops finden Sie neue Wege für Ihre Kreativität.

Kochrezepte, die von Generation zu Generation weitergetragen wurden, erfahren in unserem Workshop „Sonntagsbraten“ eine Renaissance. Unser Küchencoach, Frau Claire Stier, haucht diesem Motto wieder neues Leben ein und zeigt Ihnen, wie Sie die Klassiker der Heimatküche wieder zu Rennern auf Ihrer Speisekarte verwandeln.

Der Trend „Ovo-Lacto-vegetarische Küche“ ist längst etabliert. Dabei ist vegetarisch nicht gleich vegetarisch. So gibt es die „Flexitarier“, die es etwas lockerer sehen und „Frutarier“, die nur Früchte essen, die vom Baum gefallen sind. In unserem Workshop „Vegetarisch für den kreativen Alltag“ erkunden, kochen und genießen wir gemeinsam viele gesunde und angesagte Gerichte.

In unserem Workshop „Professionelle Fischzubereitung“ zeigen wir Ihnen Schritt für Schritt, wie man frischen Fisch fachmännisch und küchenfertig vorbereitet. Gemeinsam geht es dann mit außergewöhnlichen Rezepten an die Zubereitung von klassischen und raffinierten Fischgerichten.

Ein köstliches Dessert rundet ein gutes Essen ab. Wenn es dazu noch wirkungsvoll inszeniert ist, zaubern Sie für Ihre Gäste Magic Moments. In unserem Workshop „Pâtisserie-Kreationen“ lernen Sie, wie Sie mit geringem Aufwand und Basisrezepten einen maximalen Überraschungseffekt mit Ihren süßen und innovativen Naschereien erzielen.

Workshop 1 - Der Sonntagsbraten

Mit frischer Heimatküche und Spontaneität zu mehr Kreativität

Kennenlernen und Inszenieren der Heimatküche mit Lebensmittel-Kombinationen, die Sie so noch nicht erlebt haben.

Workshop 2 - Vegetarisch kreativ für den Küchen-Alltag

Fleischlos, lustvoll und trendig

Erlernen des Zubereitens von Ovo-Lacto-vegetarischen Gerichten, Umsetzung von Ideen für den Alltag in Ihrer Küche und wie Sie sie selbst weiterentwickeln. Umgang mit verschiedenen Produkten wie Tofu, Seitan, Hülsenfrüchten usw.. Verstehen lernen, was es heißt vegetarisch zu essen und sich mit frischen und natürlich hergestellten Lebensmitteln zu ernähren.

Workshop 3 - Professionelle Fischzubereitung

Wer Fisch liebt, will lernen – alles zum Trendthema Fisch

Verarbeiten von Fischen, woran Sie frischen Fisch erkennen, das richtige Filetieren und Schuppen, wie Fisch schön saftig bleibt und nicht zerfällt, Fisch Sous-vide.

Workshop 4 - Pâtisserie-Kreationen

Süße Köstlichkeiten effektiv inszeniert

Wie man mit einem möglichst geringen Aufwand einen maximalen Effekt erzielt, rationelle Umsetzung von zeitsparenden, originellen Crèmes, Mousses und Desserts, Herstellen filigraner Dekore.

Die Referentin:

Claire Stier

Orte und Termine:

Raum Ulm:

Workshop 1 – Sonntagsbraten:
05.02.2018

Workshop 2 – Vegetarisch:
07.05.2018

Workshop 3 – Fisch:
02.07.2018

Workshop 4 – Desserts:
08.10.2018

Raum Koblenz:

Workshop 1 – Sonntagsbraten:
26.02.2018

Workshop 2 – Vegetarisch:
04.06.2018

Workshop 3 – Fisch:
03.09.2018

Workshop 4 – Desserts:
15.10.2018

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

Geeignet für:

- Koch/Köchin und alle, die an kreativen Kochideen interessiert sind

Ergänzende Seminare:

- Speisekalkulation

Preise:

Kosten Warenkorb:

56,- € p.P./Workshop für Netzwerkmandanten

Für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 298,- € p.P./Workshop, inklusive Warenkorb

Block I – 2 Tage	Block II – 2 Tage	Block III – 2 Tage
Klassisches Marketing	Onlinemarketing	Arbeiten mit einem praxisstarken Marketingplan
Was ist Marketing und welche Marketing-Instrumente stehen einem Hotel zur Verfügung? Übersicht über die vier P's im Marketing: Gewinnbringende Preise; Produkte- und Dienstleistungen; Werbung; Kommunikation	Überblick über die Marketing-Instrumente im Onlinemarketing	Arbeiten mit dem Jahresmarketingplan: Umsetzen der Erkenntnisse und Maßnahmen aus den ersten zwei Modulen. Der Plan wird im Seminar individualisiert umgesetzt.
Marketingziele definieren – für welche Zielgruppen, für welche Geschäftsfelder?	Die Hotelwebsite – der Dreh- und Angelpunkt Ihres Onlinemarketings.	Der UMA-Marketingplan als praktische Umsetzungshilfe der Maßnahmen
Effiziente Auswahl Ihrer Werbemittel und Träger – nach Zielgruppen und Geschäftsfelder	SEO- und Onpage-Optimierung, die Auffindbarkeit der Seite verbessern.	Erarbeitung eines individuellen Redaktions- und Mediaplanes für das Onlinemarketing, aufbauend auf die beiden ersten Module.
Inhouse-Maßnahmen und externe Maßnahmen für Stammkunden – die erfolgreichsten im Überblick.	Konvertierung – IBE Onlinebuchbarkeit von Zimmer, Zusatzverkäufe, Angebote – Online verkaufen!	Kalkulation der wichtigsten Marketingkosten und Einbau dieser in ein Marketingbudget
Klassische Marketing-Maßnahmen für Neukundenakquisition	E-Mail-Marketing erfolgreich und individualisiert umsetzen.	Zusammenfassung und Sicherstellung des Wissenstransfers bei allen Teilnehmern.
Kalkulation von Offlinemarketing-Maßnahmen. Arbeiten mit Budgets.	Social Media-Marketing gezielt und nachhaltig für Ihr Unternehmen einsetzen.	
Erfolgskontrolle bei klassischen Marketingmaßnahmen – Wie?	Google Analytics – messen Sie Ihren Erfolg!	
	Google-AdWords – gezielte online-Kampagnen zur Neukunden-Akquisition.	
Referent: Didier Morand	Referent: Werner Gärtner	Referent: Jan Schmidt-Gehring

Umsetzungsstarkes Marketing an der Hotel-Rezeption Seminar-Block in drei Teilen für Hotelfachleute, Rezeptionisten, Quer- und Wiedereinsteiger

Es ist sicher kein Geheimnis – Resonanz und Relevanz bestimmen das Marketing der heutigen Zeit. In übersatteten Märkten MUSS man auf sich aufmerksam machen, sich zeigen, Begehrlichkeiten wecken!

Und ebenso sicher ist es, dass die wichtigste Ressource dafür – der Mensch – in irgendeiner Form immer knapper wird: ob als Gast und/oder als Mitarbeiter.

Dieser Seminarblock soll Ihre MitarbeiterInnen an der Rezeption, ob Hotelfachleute, Quer- und Wiedereinsteiger, sowie Aushilfen, befähigen, **SIE als Unternehmer** beim Umsetzen von lebenswichtigen Marketingmaßnahmen zu unterstützen und zu entlasten!

Ziele dieser Seminarreihe:

- Marketingziele definieren
- Werbemittel und-träger effizient auswählen
- Marketingmaßnahmen kalkulieren
- Marketinginstrumente erfolgreich umsetzen
- Marketingmaßnahmen hinsichtlich ihres Erfolgs überprüfen
- Einen Marketing- und Mediaplan in Grundzügen aufstellen
- Online- und Offlinemarketing miteinander verknüpfen
- selbständig operative Marketingaufgaben übernehmen

Nutzen dieser Seminarreihe:

- Hoteliers befähigen ihre Mitarbeiter an der Rezeption und/oder Verwaltung mit den Aufgabenstellungen im Marketing, on- und offline, selbstständig umzugehen (Sicherheit zu erlangen)
- Hoteliers entlasten sich selbst im operativen Bereich (Stärkung der eigenen Rolle im Unternehmen, Stärkung des gesamten Unternehmens, bessere strategische Ausrichtung für die Zukunft gewährleisten)

Tipp:

Die Blöcke können auch einzeln gebucht werden. Zum optimalen Erfolg und Verständnis eines ganzheitlichen Marketings empfehlen wir jedoch den Besuch aller drei Module!

Selbstverständlich können auch UnternehmerInnen zusammen mit ihren MitarbeiterInnen dieses Seminar besuchen und dabei schon konkrete Maßnahmen festlegen.

Die Referenten:

Didier Morand
Werner Gärtner
Jan Schmidt-Gehring

Orte und Termine:

Ulm:

Block I: 04./05.06.2018
Block II: 11./12.06.2018
Block III: 25./26.06.2018

Koblentz:

Block I: 14./15.03.2018
Block II: 21./22.03.2018
Block III: 09./10.04.2018

Teilnehmer: max. 15 Personen

Dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr

Geeignet für:

- Rezeptionsmitarbeiter
- Servicemitarbeiter
- Quereinsteiger
- Wiedereinsteiger

Ergänzende Seminare:

- alle Onlinemarketing-Seminare
- alle Vertriebs-Seminare

Der Seminarpreis beträgt für externe Hotel- und Gastronomiebetriebe 796 € p.P. und Block.

Vorteilspreis: 3 Blöcke zum Preis von 2.

Für Netzwerkmandanten kostenlos.

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 UMA HoGa-Akademie schicken.
 (Fax: 08677 91 32 481 oder E-Mail: seminare@unternehmer-manufaktur.de)
 sowie für die persönliche Planung und Übersicht nutzen.

Oder das Online-Formular nutzen:

www.uma-hoga-akademie.com/de/inhouse-schulungen

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.

Oder das Online-Formular nutzen:

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

Hinweis:

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

TIPP: 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 2018

Seminar- & Workshop-Thema	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Seite
Das erfolgreichste Marketing der Welt – Zukunft sichern!													
Positionierung: Der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg	29./30. U				29./30. K					08./09. H			8
Nischenstrategie: Mit Megatrends zur Nische		07. U			17. K					10. H			9
Digitales Storytelling: Filmen und Texten für Hoteliers u. Gastronomen		26./27. H			28./29. K						26./27. U		9
Hotellerie 4.0: Digitale Infrastruktur mit USPs perfektionieren	15./16. K			09./10. U					24./25. H				10
Querdenken: Mehr Hotelgäste				03. U			03. K			22. H			10
Website-Relaunch: Verkaufstarke Website-Optimierung	22. U			04. H				06. K					11
Onlinemarketing													
SEO- und OnPage-Optimierung			07./08. K				09./10. H		04./05. U				14
Google Analytics – Einsteiger	29./30. H		19./20. K				04./05. U						16
Google Analytics – Fortgeschrittene			28./29. H	18./19. K			23./24. U						16
Google AdWords				16./17. H		19./20. K			26./27. U				17
Content-Marketing						06./07. H			10./11. K	23./24. U			18
Conversion-Optimierung					22./23. H		17./18. K			08./09. U			19
Social-Media				24./25. U		04./05. H					21./22. K		20
E-Mail-Marketing und Newsletter	24./25. K					26./27. U	25./26. H						21
Online Texten	09./10. H		12./13. U						18./19. K				21
Vertriebs-Seminare													
Erfolgreich verkaufen I	17. H 23. K	26. U											24
Erfolgreich verkaufen II			21. H	16. U	16. K								24
Erfolgreich verkaufen III									25. K	02. H	28. U		25
Storytelling im Verkauf	22. H						06. K			15. U			25
After-Sales-Marketing: Kundenbindungsmaßnahmen			29. U		29. H					18. K			26
Reklamationsmanagement		15. U					28. K				29. H		26
Kreatives Marketing: Magic Moments und Dienstleistungsqualität			21. H				05. U			10. K			27
Preispolitik													
Betriebswirtschaftliche Zimmerpreis-Kalkulation					22. U		02. H		10. K				30
Preispolitik: Buchungskanäle-Mix und Yield-Management						06. U	18. H		27. K				30
Preismanagement: Revenue-Management						21. U			05. H	09. K			31

Seminar- & Workshop-Thema	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Seite
Finanzpolitik und Budget													
Unternehmer-Tool: Potenziale sichtbar machen										01./02. U 15./16. K	19./20. H		34
Risikofrüherkennung (BWA und SuSa)			06. U					28. K				04. H	35
Preiskalkulation: Speisen, Buffet		06. H				13. K		21. U					35
Personalmanagement													
Leadership-Seminar			26./27. H			19./20. K	16./17. U						38
Mitarbeitermarketing		13. K	15. H							29. U			38
Führungstraining I	18. H				16. U					04. K			39
Führungstraining II		08. H				12. U				23. K			39
Teambildung und Teamentwicklung			06. K				04. H			24. U			40
Fit für den Gast									11. K 12. H 13. U				40
Business-Knigge				03. U		11. H				08. K			41
Konfliktmanagement			22. H				12. K				22. U		41
Persönlichkeitsentwicklung													
Selbstmarketing und -management I		20. K			24. H					16. U			44
Selbstmarketing und -management II			14. K			25. H					13. U		44
Stressabbau I	24. H		13. K		23. U								45
Stressabbau II		19. H		10. K		20. U							45
Persönlichkeitsentwicklung I									04. H 26. K	23. U			46
Persönlichkeitsentwicklung II										01. H 27. U	13. K		46
Zwischenmenschliche Beziehungen		06. U		11. K						25. H			47
Praktiker-Seminare													
Erste Schritte im Verkauf			05. K				03. H			22. U			50
Arbeiten im Restaurant		15. H				20. U						03. K	50
Arbeiten am Empfang	25. H			04. U						17. K			51
Arbeiten im Housekeeping		27. H				27. K					21. U		51
Wein-Seminar		19. U	12. H								12. K		52
Bier-Seminar										29. H	12. U 19. K		52
Empfangs-Workshop			27. H	17. K	15. U								53
Food-WS: Koch-Azubis I+II				09./10. HD									54
Food-WS: Koch-Azubis III+IV				16./17. HD									54
Food-WS: Köche I		05. U/26. K											55
Food-WS: Köche II					07. U	04. K							55
Food-WS: Köche III							02. U		03. K				55
Food-WS: Köche IV									08. U/ 15. K				55
Marketing für Rezeptionisten I			14./15. K			04./05. U							56
Marketing für Rezeptionisten II			21./22. K			11./12. U							56
Marketing für Rezeptionisten III				09./10. K		25./26. U							56

Legende Seminarorte: U = Ulm, H = Hannover, K = Koblenz, HD = Heidelberg

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.

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

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 2017

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 Seminar-kosten 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 GmbH, bzw. der UMA-HoGa-Homepage. 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 Gastro-nomen GmbH, Marktler Straße 33, 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 zurück-
erstattet. Weitergehende Ansprüche oder Schadens-
ersatzansprüche gegen die Unternehmermanufaktur
GmbH sind ausgeschlossen.

8. **Rücktritt durch den Kunden:** Abmeldungen müssen
zur Fristwahrung schriftlich per Fax oder E-Mail vor-
genommen werden. Entscheidend ist der Termin des
Eingangs. Bei Abmeldungen ab einem Monat vor Semi-
narbeginn wird eine Bearbeitungspauschale in Höhe
von 75,00 € erhoben. Für Abmeldungen bis zu einer
Woche vor Seminarbeginn werden 50 % der Seminar-
gebühr 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 seminar-
begleitenden Unterlagen bleiben vorbehalten. Die Pro-
spekthaftung wird ausgeschlossen. Der Veranstalter ist
berechtigt, personenbezogene Daten der Teilnehmer
zu speichern und intern weiterzuverwenden. Die Un-
wirksamkeit einzelner Bestimmungen des Vertrages
oder dieser Bedingungen berühren nicht die Wirksamkeit
der übrigen Bestimmungen. Nebenabreden oder
Änderungen bedürfen für ihre Gültigkeit der Schrift-
form. 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 (we-
sentliche Pflichten sind Pflichten, deren Erfüllung die
ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages über-
haupt 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 sol-
chen 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 öffentli-
chen 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 öffent-
lich- 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 unwirk-
samen Bestimmung wirtschaftlich möglichst nahe
kommt. Entsprechendes gilt im Falle einer Lücke.

Stand: Oktober 2017

UMA HOGA-Akademie

für Hoteliers & Gastronomen

Marktler Str. 33
84489 Burghausen

Postfach 1460
84482 Burghausen

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

E-Mail: info@unternehmer-manufaktur.de
www.uma-hoga-akademie.com

Wissen, Können, Handeln