



IHK

Gastronomisches
Bildungszentrum Koblenz

Seminarangebot

2018

Hotelmanagement-Akademie



**KALKULIEREN
STATT
IMPROVISIEREN**



Hotelmanagement
Akademie

GBZ. INNOVATIV. KREATIV. INTERAKTIV.

Mehr Information finden Sie unter
www.gbz-koblenz.de



facebook.com/hma.koblenz/



facebook.com/GBZKoblenz

INDIVIDUELLE BERATUNG & BUCHUNG

Haben Sie Fragen zu unseren Angeboten?
Wir sind gerne für Sie da!



Astrid Remann

Seminarorganisation
Telefon 0261 30489-32
remann@gbz-koblenz.de



Yvonne Pauly

Bereichsleitung
Telefon 0261 30489-30
yvonne.pauly@gbz-koblenz.de

INHALT

BETRIEBSLEHRE	5
RECHT I: EINFÜHRUNG WIRTSCHAFTS-, STEUER- UND ARBEITSRECHT	6
RECHT II: VERTRÄGE UND VORSCHRIFTEN IM GASTGEWERBE	7
DATENSCHUTZ IM UNTERNEHMEN	8
KOMMUNIKATION UND PRÄSENTATION	9
ENGLISCH FÜR HOTEL-REZEPTION UND TOURIST-INFO	10
LEADERSHIP UND MOTIVATION	11
MODERATION VON TEAMS UND PROJEKTGRUPPEN	12
KONFLIKTMANAGEMENT	13
AKTIVES BESCHWERDEMANAGEMENT – CHANCE ODER LÄSTIGES ÜBEL	14
RESILIENZ – ODER WIE WERDE ICH EIN „STEHAUF-MENSCH“	15
SELBSTFÜHRUNG	16
MODERATIONSMETHODEN GEKONNT ANWENDEN	17
MARKETING I: GRUNDLAGEN, PLANUNG UND KOMMUNIKATION	18
MARKETING II: ZIELE, PR, NEUE MEDIEN	19
SOCIAL MEDIA UND KREATIVE IMPULSE	20
PERSONALMANAGEMENT I	21
PERSONALMANAGEMENT II	22
PROJEKTMANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE	23
ZEITMANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE	24
EMPLOYER BRANDING – TRAUMARBEITGEBER WERDEN	25
REVENUE & YIELD-MANAGEMENT	26
DISTRIBUTION 3.0: DER WEG ZUR MULTICHANNELSTRATEGIE	27
ANGEBOTE ANSPRECHEND GESTALTEN UND DIE BELEGUNG OPTIMIEREN	28
FOOD & BEVERAGE MANAGEMENT: DIE LEIDENSCHAFT EINER AUFGABE	29
DIE 5 BAUSTEINE EINER ERFOLGREICHEN SPEISENKARTE	30
QUALITÄTSSICHERUNG UND KUNDENBINDUNG	31
UNTERNEHMENSNACHFOLGE	32
HOTELBETRIEBSWIRT (IHK) –BERUFSBEGLEITEND–	33
KOMPAKTKURS ZUM GEPRÜFTEN WIRTSCHAFTSFACHWIRT IHK	34
GEPRÜFTER FACHWIRT IM GASTGEWERBE IHK	35
BACHELOR OF ARTS IN BUSINESS MANAGEMENT	36
EVENTMANAGER (IHK)	37
TEAMLEITER HOSPITALITY (IHK)	38
KOMPAKTKURS ZUM GEPRÜFTEN VERANSTALTUNGSFACHWIRT IHK	39
TOURISMUSMANAGER (IHK)	40
KOMPAKTKURS ZUM GEPRÜFTEN TOURISMUSFACHWIRT IHK	41
CAMPINGMANAGER (IHK)	42
KAUFMÄNNISCHER BETRIEBSLEITER GASTRONOMIE (IHK)	43
KAUFMÄNNISCHER BEREICHSLEITER GASTRONOMIE (IHK)	44
FÖRDERMÖGLICHKEITEN	45
AUFBAUPROGRAMME	46
KONTAKT	48

BETRIEBSLEHRE

inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
11. / 12.10.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	16 UE Präsenz 8 UE Online	459 €

Beschreibung

In diesem praxisorientierten Modul werden die allgemeinen Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre spezifisch für Gastronomie und Hotellerie vermittelt. Unternehmensführung, und die entsprechende strategische Ausrichtung, Marketing, Beschaffung und Logistik, Verträge mit Lieferanten und Gästen sowie viele weitere Aufgaben und Herausforderungen stehen im Zusammenhang mit der Betriebslehre in der Hotel- und Gastronomiebranche und sollten in ihren Grundlagen bekannt sein.

Inhalte

- » Gewinn-Einfluss-Faktoren und ABC-Analyse
- » Kurzfristige Erfolgsrechnung nach DATEV und USALI (Uniform System of Accounts for Lodging Industries)
- » Umsatz- und Kostenstrukturen im F&B-Bereich
- » Gewinnschwellenanalyse (Break-Even-Analyse)
- » Kennzahlen in der Hotellerie und Gastronomie
- » Managemententscheidungen durch Nutzung von Kennzahlensystemen
- » Deckungsbeitragsflussrechnung und Deckungsbeitrag
- » Kalkulation der gastronomischen Leistungen und Rezepturen

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozentin Angela Düster

RECHT I: EINFÜHRUNG IN DAS WIRTSCHAFTS-, STEUER- UND ARBEITSRECHT

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
10. / 11.04.2018	09:00 Uhr	16 UE	459 €
06. / 07.11.2018	bis 16:30 Uhr		

Beschreibung

Umfangreiche gesetzliche Bestimmungen regeln die Abläufe in Gastronomie und Hotellerie. Unternehmer müssen ihre Rechte und Pflichten im Rahmen der Gesetzgebung kennen und richtig einschätzen können. Das Seminar dient dazu, juristisches Verständnis zu entwickeln und hilft dabei, die wichtigsten Gesetzestexte zu kennen. An Fallbeispielen aus der Praxis können Konsequenzen bei Übertretungen von Gesetzen besser eingeschätzt werden.

Inhalte

- » Rechtliche Grundlagen
- » BGB Schuldrecht: Grundlagen
- » Vertragsarten
- » Leistungsstörungen
- » BGB Sachenrecht
- » HGB Grundlagen
- » Arbeitsrecht
- » Betriebsverfassungsgesetz
- » Grundlegende arbeitsrechtliche Bestimmungen
- » Wettbewerbsrecht
- » Grundsätze des Gewerberechts / der Gewerbeordnung

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozent Marc Volino

RECHT II: VERTRÄGE UND VORSCHRIFTEN IM GASTGEWERBE

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
03.12.2018	09:00 Uhr	8 UE	299 €
04.07.2018	bis 16:30 Uhr		

Beschreibung

Das Vertragsrecht im Gastgewerbe ist umfangreich. Zahlreiche Arbeitsgebiete werden geregelt und besonders bei betrieblicher Neuausrichtung müssen bestehende Verträge geprüft und angepasst werden. Zahlreiche Arbeitsprozesse werden durch gesetzliche Bestimmungen stark beeinflusst. Ganz besonders das Hotel- und Gastronomiegewerbe wird von vielfältigen branchenspezifischen Rechtsvorschriften begleitet. In diesem Seminar werden die wesentlichen Grundlagen vermittelt, um zukünftig gesetzliche Bestimmungen richtig einschätzen zu können, damit die Vorgaben erfüllt werden.

Inhalte

- » Bewirtungsvertrag (Gastaufnahmevertrag)
- » Pflichten des Gastwirts
- » Vertragserfüllung
- » Hausrecht des Gastwirts
- » Beherbergungsvertrag und Abgrenzung zum Reisevertrag
- » Pflichten des Hoteliers und des Gastes
- » Verträge mit Reiseveranstaltern und Onlineveranstaltern
- » Stornofristen

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozent Marc Volino

DATENSCHUTZ IM UNTERNEHMEN

IN KOOPERATION MIT DER DEHOGA-AKADEMIE

Datum	Uhrzeit	Ort	Preis
20.02.2018	09:30 Uhr	DEHOGA	179 €,
27.03.2018	bis	Zentrum	129 €
20.11.2018	13:00 Uhr	Bad Kreuznach	für DEHOGA-Mitglieder

Beschreibung

Hotels stehen immer häufiger im Visier von kriminellen Hackern. Experten aus dem Bereich Datenschutz und IT-Sicherheit zeigen Ihnen, worauf Sie aufgrund der aktuellen Bedrohungslage und von rechtlichen Vorgaben achten müssen. Erleben Sie im Live Hack wie Hacker vorgehen, um an Kreditkarten- und Gästedaten zu kommen.

Eine Umsetzung datenschutzrechtlicher Vorgaben muss jedoch nicht teuer sein und kann sogar helfen, den Unternehmenswert zu erhöhen, interne Prozesse transparenter werden zu lassen und im Idealfall zu optimieren. Unternehmen, die sich mit den Anforderungen modernen Datenschutzes intensiv auseinandersetzen, schaffen damit Voraussetzungen, um sich eine Position als attraktiver Arbeitgeber auf dem Arbeitsmarkt zu sichern und im Wettbewerb um die Kundengunst zu bestehen. Gerade im Hotel- und Gaststättengewerbe, wo besonders viele sensible Personendaten anfallen, ist effektiver Datenschutz von besonderem Wert.

Inhalte

- » Aktuelle Bedrohungen
- » Live Hack
- » Neue gesetzliche Anforderungen (EU DSGVO, IT-Sicherheitsgesetz, Privacy Shield)
- » Technische und organisatorische Schutzmaßnahmen für Hotels

Zulassungsvoraussetzung keine

Dozenten Werner Schwegel und Winfried Rau,
Datenschutzberatung DEHOGA

KOMMUNIKATION UND PRÄSENTATION

inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
04.08.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	8 UE Präsenz 8 UE Online	299 €

Beschreibung

Für Fach- und Führungskräfte stellen Präsentationen, beispielsweise zu aktuellen Entwicklungen oder Projektergebnissen, oftmals eine große Herausforderung dar. Präsentationsinhalte müssen sowohl sprachlich wie auch visuell auf den Punkt gebracht werden, um somit Vorgesetzte, Mitarbeiter oder Geschäftspartner zu überzeugen. Neben der gezielten Vorbereitung sowie einem sicheren Auftreten ist es wichtig, Methoden zur Visualisierung zu kennen und diese erfolgreich einzusetzen.

Inhalte

- » Präsentationsstrategien
- » Strukturierung, Aufbau und Ablauf
- » Zielgruppenorientierung
- » Ziele der Präsentation
- » Methoden der Visualisierung
- » Durchführung von Präsentationen, Freie Rede und Stichwortkonzept
- » Grundlagen der Wahrnehmung
- » Tipps und Tricks für die Präsentation, Umgang mit Lampenfieber
- » Einzelpräsentationen, Gruppenarbeit
- » Präsentationsübungen
- » Videoanalyse mit individuellem Feedback

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozentin Julia Großgarten

ENGLISCH FÜR HOTEL-REZEPTION UND TOURIST-INFO

IN KOOPERATION MIT DER DEHOGA-AKADEMIE

Datum	Uhrzeit	Ort	Preis
12.04.2018	09:30 Uhr	DEHOGA	219 €,
18.10.2018	bis 16:30 Uhr	Zentrum Bad Kreuznach	169 € für DEHOGA- Mitglieder

Beschreibung

Englisch ist heute die internationale Sprache in der Tourismusbranche. Dieser „Crash-Kurs“ trainiert speziell die Kommunikation mit internationalen Gästen und ist sehr praxisnah ausgelegt. Die Teilnehmer/-innen werden in Rollenspielen und Gruppenarbeiten aktiv in das Seminar eingebunden. Das Seminar dient dazu, gegenüber internationalen Gästen selbstsicherer aufzutreten und Sprachhemmungen abzubauen. Die Mitarbeiter/-innen sollen sich mit der speziellen Fachsprache auseinandersetzen und das Gelernte im Anschluss direkt im Alltag umsetzen.

Inhalte

- » Rezeption und Housekeeping: Praxisnahe Dialoge zwischen Mitarbeiter und Gast, Telefongespräche, Floskeln im Schriftverkehr und am Telefon, Zimmer auf Englisch beschreiben, Reklamationen und Wünsche des Gastes annehmen und richtig reagieren, Beschreiben von Ausflugsmöglichkeiten, Beschreiben von Angeboten und Pauschalen
- » Do's & Don't's: Korrektes Verhalten in verschiedenen Situationen an der Rezeption oder Tourist Info
- » Small Talk: Kurze Gespräche mit dem Gast, internationale Gäste begrüßen oder ihnen etwas zeigen (z.B. Hausführung)

Zulassungsvoraussetzung keine

Dozentin Elspeth Auer

LEADERSHIP UND MOTIVATION

inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
19./20.02.2018	09:00 Uhr	16 UE Präsenz	459 €
11./12.09.2018	bis 16:30 Uhr	8 UE Online	

Beschreibung

Arbeiten mit Zielvereinbarungen ist ein zentrales, wie auch wirkungsvolles Führungsinstrument, um Mitarbeiter erfolgreich zu lenken und gleichzeitig zu fordern.

In diesem Modul werden Führungsstile vermittelt und ein Einblick in Hintergründe und Techniken von Zielvereinbarungsgesprächen gegeben. Zusätzlich werden Grundsätze zur partnerschaftlichen, motivierenden und sachlich verbindlichen Gesprächsführung vermittelt und geeignete Gestaltungsmöglichkeiten von Feedbackprozessen aufgezeigt.

Inhalte

- » Leadership Grundlagen
- » Identifikation des eigenen Führungsstils und der Verhaltensweise
- » Management- Kompetenzen
- » Verantwortung für das eigene Lern- und Entwicklungsverhalten
- » Kommunikation
- » Aufbau eines gut funktionierenden Teams
- » Konfliktlösung im Team
- » Techniken und Fragestellung im Coaching Gespräch
- » Stressbewältigung

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozent Mirko Voigt

MODERATION VON TEAMS UND PROJEKTGRUPPEN

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
05.08.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	8 UE	299 €

Beschreibung

Die Moderation von Teams und Projektgruppen ist eine erfolgreiche Methode, um in Gruppen effektiver arbeiten zu können. Sie hilft gemeinsame Entscheidungen zu treffen oder Projekte zu planen, die dann leichter akzeptiert und umgesetzt werden können. Moderationsfähigkeit ist eine Kernkompetenz erfolgreicher Teams, die effektiv miteinander diskutieren und entscheiden, ohne sich in endlosen Diskussionen zu verfangen.

Inhalte

- » Moderieren von Teams und Projektgruppen
- » Moderation als Methode der aktiven Beteiligung
- » Moderationstechniken
- » Regeln für die Vorbereitung
- » Geteilte Moderation
- » Kreativitätstechniken und Methoden der Ideenfindung
- » Nachbereitung der Moderation
- » Steuerung von Teams und Projektgruppen
- » Verhalten von Gruppenmitgliedern
- » Moderieren üben und analysieren

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozentin Julia Großgarten

KONFLIKTMANAGEMENT

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
06./07.08.2018	09:00 Uhr	16 UE	459 €
12./13.11.2018	bis 16:30 Uhr		

Beschreibung

Das Erkennen von Konflikten und deren lösungsorientierte Bearbeitung ist eine wichtige Aufgabe, die eine erfolgreiche Führungspersönlichkeit auszeichnet. Jeder Konflikt hat eine Ursprungsgeschichte und eine Eigendynamik. Wenn der Konflikt ausbricht ist häufig der ursächliche Zusammenhang nicht erkennbar. Die Teilnehmer lernen Konflikte als Chance für Reflektion und Weiterentwicklung zu sehen, Konfliktpotentiale bei sich und anderen zu erkennen und hilfreiche Lösungsstrategien zu entwickeln.

Inhalte

- » Was ist ein Konflikt?
- » Der Teufelskreis (Konfliktkreislauf)
- » Die neun Stufen der Konflikteskalation
- » Kommunikation in Konfliktsituationen
- » Selbstwahrnehmung und Persönlichkeit
- » Kommunikation zur Konfliktvermeidung
- » Vorbereiten und Durchführen von Konfliktgesprächen
- » Besprechung von Fallbeispielen und Übungen, lösungsorientierte Vorgehensweise
- » Konfliktmoderation in Arbeitsgruppen und Teams
- » Konfliktgespräche im Rollenspiel

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozentin Hella Ackermann

AKTIVES BESCHWERDEMANAGEMENT – CHANCE ODER LÄSTIGES ÜBEL

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
14.11.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	8 UE	299 €

Beschreibung

Die Beschwerde eines Kunden als Chance einer Kundenbindung und nicht als lästiges Übel zu erkennen ist die Grundvoraussetzung für ein aktives Beschwerdemanagement. Dies führt zu einem verbesserten Qualitätsmanagement. Die wesentlichen Aspekte einer pro-aktiven Kundenorientierung steigern den Ertrag des Unternehmens.

Inhalte

- » Strategie und Kundenbindung
- » Die Macht der Beschwerde
- » Beschwerdemanagement als Teilbereich des Qualitätsmanagements
- » Beschwerden und Reklamationen als geschäftspolitische Chance
- » Organisation eines aktiven Beschwerdemanagements
- » Praktische Übungen, Checklisten, operative Maßnahmen

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozent Michael Gummersbach

RESILIENZ – ODER WIE WERDE ICH EIN „STEHAUF-MENSCH“

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
16.10.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	8 UE	199 €

Beschreibung

Belastungen im Alltag und im Beruf werden immer größer und wachsen uns häufig über den Kopf. Es ist höchste Zeit, wirksam dagegen zu steuern! Wie gehe ich mit dem täglichen Stress besser um, wie werde ich seelisch widerstandsfähiger? **Resilienz** – die seelische Kraft und Energie, den täglichen Anforderungen gerecht zu werden. Resilient zu sein bedeutet, widerstandsfähig mit Druck- und Stress-Situationen umzugehen, Krisen zu bewältigen und aus ihnen zu lernen, Herausforderungen gelassen anzugehen und die innere Balance zu finden. Sie lernen, diese Widerstandskraft gegenüber Herausforderungen und belastenden Situationen zu steigern und Ihren Ressourcenreichtum zu nutzen.

Inhalte

- » Resilienz – die innere Kraftquelle
- » Sieben Schlüsselemente für die eigene Balance
- » Resilienzfähigkeit – wie stark bin ich selbst
- » Strategien gegen Stress und Hektik im Büroalltag
- » Gelassen bleiben im Umgang mit Chefs/KollegInnen und KundInnen
- » Der persönliche Weg zu Ruhe und Gelassenheit
- » “Erste-Hilfe-Maßnahmen” für den Transfer in den Alltag

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Fach- und Führungskräfte, die eine hohe Arbeits- bzw. Doppelbelastung spüren; die besser und gelassener mit den täglichen Anforderungen umgehen wollen; die insgesamt souverän im Alltag in der Balance und damit leistungsfähiger sein wollen

Dozentin Hella Ackermann

SELBSTFÜHRUNG

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
07.11.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	8 UE	199 €

Beschreibung

Die Anforderungen im Berufsalltag steigen. Stress, Druck, Konflikte, Probleme im Umgang mit Chefs und Kollegen/innen, dazu immer höhere Erwartungen der Kunden. Wie gehe ich damit um? Selbstführung heißt hier das Zauberwort. Damit gemeint ist die Kompetenz, die eigene Entwicklung – beruflich und persönlich – zu gestalten, die Motivation zu erhöhen, mit dem Ziel, erfolgreich den Alltag mit seinen Anforderungen zu bewältigen. Im Workshop erfahren Sie, wie Sie in den unterschiedlichen Handlungsfeldern (Gedanken, Verhalten, Emotionen und Körper) die Selbstführungskompetenzen entwickeln können, die Sie unterstützen, erfolgreich zu agieren.

Inhalte

- » Gedanken, Emotionen, Verhalten analysieren und entwickeln
- » Die eigenen Stärken und Schwächen kennen
- » Welche Motivationen sind für mich wichtig im Leben
- » Achtsamkeit mir selbst gegenüber entwickeln
- » Wie gelingt mir ein selbstbewusstes Auftreten
- » Meine Wirkung auf andere, Selbstbild und Fremdbild
- » Kritik- und Konfliktfähigkeit
- » Individuelle Ziele für die Umsetzung im Alltag

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungskräfte und Mitarbeiter/innen, die ihre eigene Persönlichkeit weiterentwickeln wollen, die besser mit den Anforderungen im Alltag umgehen und im Job Erfolg haben wollen

Dozentin Hella Ackermann

MODERATIONSMETHODEN GEKONNT ANWENDEN

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
10.12.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	8 UE	199 €

Beschreibung

Workshops und Meetings gehören zu unserem Arbeitsalltag. Aber wie ist es, neue Methoden anzuwenden, die die Kreativität aller Teilnehmer einbezieht und wichtige Themen dadurch besonders hervorhebt? In diesem Seminar wird vermittelt, wie einem Workshop auch mit größeren Gruppen Struktur gegeben werden kann und wie die Ideen und das Wissen aller Beteiligten genutzt werden kann. Diskussions- und Entscheidungsprozesse werden mithilfe praktischer Methoden der Visualisierung zielführend gestaltet. Die Teilnehmer moderieren künftig sicherer, strukturierter und wirksamer und wenden die erlernte Moderationskompetenz ganz selbstverständlich in der Arbeitspraxis an.

Inhalte

- » Die Rolle und Aufgabe des Moderators/der Moderatorin
- » Die Metaplan-Technik – Workshops kreativ moderieren
- » Das World-Café – die innovative Methode zur Ideenfindung
- » Barcamp und Open Space – Methoden für Großgruppen
- » Einsatzmöglichkeiten und Durchführung der Methoden
- » Erarbeitung individueller Ziele für die Umsetzung im Alltag

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungskräfte und Mitarbeiter/innen, die neue Moderationsmethoden kennenlernen und Sicherheit in der Moderation erhalten wollen

Dozentin Hella Ackermann

MARKETING I: GRUNDLAGEN, PLANUNG UND KOMMUNIKATION

inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
06.08.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	8 UE Präsenz 16 UE Online	299 €

Beschreibung

Der Begriff Marketing setzt sich aus unterschiedlichen Aktivitäten zusammen. Um Unternehmen des Gastgewerbes nach außen aussagekräftig und wirkungsvoll zu präsentieren, bedarf es einer grundlegenden Planung aller Marketingstrategien. Dieses Modul dient der Grundlagenvermittlung.

Inhalte

- » Prozess der Marketingplanung
- » Grundlagen der Marktforschung
- » Ausgewählte Marketingstrategien
- » Aufbau CRM und Beschwerdemanagement
- » Möglichkeiten der Kommunikation

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozent Horst Paul

MARKETING II: ZIELE, PR, NEUE MEDIEN

inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
16./17.01.2018	09:00 Uhr	16 UE Präsenz	459 €
19./20.06.2018	bis 16:30 Uhr	8 UE Online	

Beschreibung

Dieses Modul baut auf den Grundlagen von Marketing I auf und vertieft die Inhalte hieraus. Zusätzlich werden zahlreiche Medien dargestellt, durch die sich ein Unternehmen wirkungsvoll präsentieren kann. Ein besonderer Schwerpunkt liegt im Bereich der neuen Medien.

Inhalte

- » Aufbau Marketing-Zielsystem
- » Übersicht Marketing-Mix
- » Ausgewählte kommunikationspolitische Maßnahmen
- » Direktmarketing-Aktionen
- » Werbemaßnahmen
- » Sponsoring
- » Verkaufsfördernde Maßnahmen
- » After-Sales- Service
- » Social Media-Strategien
- » Corporate Identity

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozent Horst Paul

SOCIAL MEDIA UND KREATIVE IMPULSE

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
19. / 20.02.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	16 UE	459 €

Beschreibung

Das Seminar bietet Ihnen einen umfassenden Überblick über alle Social Media Plattformen wie Facebook, Instagram, Twitter oder Pinterest. Sie gewinnen ein fundiertes Wissen über die Eigenheiten der Kanäle und lernen dabei welche sozialen Netzwerke Sie für Ihre Unternehmenskommunikation am besten nutzen sollten. Anhand von Beispielen aus der Praxis lernen Sie, wie erfolgreiches Marketing auf diesen Plattformen funktioniert und wie man diesen Erfolg messen kann.

Inhalte

- » Kommunikation in sozialen Netzwerken, Übersicht der wichtigsten Plattformen
- » Social-Media Events konzipieren und umsetzen
- » Erfolge mit Google, Facebook und Co.
- » Entwicklungstrends und Perspektiven im Social Media
- » Online-Inszenierung und Konzeption von wirkungsvollen Events
- » Neue Veranstaltungsformate kennenlernen (Barcamp, World Café etc.)

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozent Rüdiger Frankenberger

PERSONALMANAGEMENT I

inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
04./05.08.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	16 UE Präsenz 8 UE Online	459 €

Beschreibung

Das Personalmanagement umfasst verschiedene Bereiche des Personalwesens. Fehlentscheidungen beeinflussen den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens maßgeblich. Führungskräfte aus Gastronomie und Hotellerie müssen Entscheidungen im Rahmen der Personalplanung effektiv durchführen. Nur so kann diese Ressource optimal genutzt werden. Dabei müssen betriebliche Abläufe und Entwicklungen richtig eingeschätzt werden.

Inhalte

- » Arbeitsrecht
- » Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz
- » Einführung und Anwendung des Betriebsverfassungsgesetz
- » Führungsaufgaben, Arbeitszeitmodelle, Organigramm
- » Organisationsmittel, Arbeitsanweisungen, Ablaufpläne, Checklisten
- » Führungsinstrumente

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozentin Marion Freddy Krämer

PERSONALMANAGEMENT II

inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
26./27.05.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	16 UE Präsenz 8 UE Online	459 €

Beschreibung

Im Rahmen dieses Moduls werden die Inhalte des Moduls Personalmanagement I in die Praxis transportiert. Alltägliche Führungsinstrumente im Zusammenhang mit dem Personalwesen werden verdeutlicht und angewandt. Die Inhalte zeigen, welchen Nutzen Gastronomen aus einer systematischen Personalplanung und Personalentwicklung für das Unternehmen erreichen können.

Inhalte

- » Personalbeschaffung, Personalplanung
- » Vergütungsformen
- » Entgeltformen, Personalzusatzkosten und Sozialabgaben
- » Grundlagen der Personalführung, Managementmodelle
- » Führungsstile
- » Führungsbild, Prozesse, Personalpolitik
- » Kennzahlen im Personalmanagement

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozentin Marion Freddy Krämer

PROJEKTMANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
13./14.01.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	16 UE Präsenz 8 UE Online	459 €

Beschreibung

In diesem Seminar erhalten Sie einen praxisorientierten Einstieg in die wichtigsten Methoden und Werkzeuge des Projektmanagements. Sie lernen, wie Sie Projekte professionell starten, planen und steuern und wie Sie Ihr Team von Anfang an innerhalb des magischen Dreiecks von Zeit, Kosten und Leistungsumfang motivieren. Sie erhalten umfassende Kenntnisse, um auch komplexe Vorhaben gemeinsam mit Ihrem Projektteam erfolgreich zu bewältigen.

Inhalte

- » Grundlagen des Projektmanagements
- » Notwendigkeit und Nutzen
- » Die einzelnen Projektmanagementphasen
- » Projektsteckbrief
- » Umfeld- und Stakeholderanalyse
- » Ressourcenplanung
- » Projektsteuerung
- » Wichtige Projektmanagement-Werkzeuge
- » Phasen der Teamentwicklung
- » Optimale Teamzusammensetzung
- » Krisen und Konflikte
- » Kreativitätstechniken

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozentin Brigitte Klein

ZEITMANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
17.10.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	8 UE Präsenz	299 €

Beschreibung

Führungskräfte wechseln oft zwischen Führungsaufgaben und operativen Tätigkeiten. Dabei müssen nicht nur eigene Termine und Aufgaben im Blick behalten werden, sondern auch die der Mitarbeiter. Hinzu kommt, dass neben alltäglichen Entscheidungen auch in schwierigen Situationen effektive Problemlösungen gefunden werden müssen. Wie mit solchen Herausforderungen umgegangen werden kann, ist Schwerpunkt dieses Seminars.

Inhalte

- » Der eigene Arbeitsstil
- » Reflexion der eigenen Arbeitsprozesse: Stärken- und Schwächenanalyse
- » Die richtigen Prioritäten setzen
- » Reaktion bei Ad Hoc Aufträgen
- » Aufgabenübersicht der Mitarbeiter als Grundlage der Delegation
- » Effektiv und effizient arbeiten
- » Eisenhower-Prinzip, ABC-Analyse, Pareto-Prinzip
- » Kreativitätstechniken
- » Entscheidungs- und Problemdiagnostetechniken

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozentin Hella Ackermann

EMPLOYER BRANDING – TRAUMARBEITGEBER WERDEN

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
03. – 05.09.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	24 UE	599 €

Beschreibung

Dieser dreitägige Workshop richtet sich an Gastronomen und Hoteliers, die den Wandel auf dem Arbeitsmarkt bereits spüren und Schwierigkeiten bei der Besetzung ihrer vakanten Stellen haben. In dieser praxisorientierten Veranstaltung lernen die Teilnehmer ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu verbessern und sich bei Fachkräften optimal zu positionieren.

Das Highlight des Workshops ist ein Impulsvortrag eines erfahrenen Hoteliers, der im Nachgang Rede und Antwort steht und aus der Praxis für die Praxis berichtet.

Inhalte

- » Megatrends und ihre Auswirkungen auf die Branche
- » Entwicklung eines positiven Arbeitgeberimages
- » Interne & externe Arbeitgeberattraktivität ausbauen
- » Employer Brand Management als nachhaltiger Erfolgsfaktor
- » Arbeitswelt der Zukunft: Ihre Personalherausforderung im Jahr 2050
- » Best Practice: Profitieren Sie von den Besten!

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozentin Julia Großgarten

REVENUE & YIELD-MANAGEMENT

inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
19./20.02.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	16 UE Präsenz 8 UE Online	459 €

Beschreibung

Das richtige Produkt, zum richtigen Preis, über den richtigen Kanal zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Kunden verkaufen!

Die Anforderungen sind im Hotel enorm gestiegen: Wettbewerb, erhöhte Markttransparenz aufgrund des Internets und ein kurzfristigeres und/oder flexibleres Buchungsverhalten erfordern eine klare Preisstrategieplanung und -umsetzung. Täglich müssen Verfügbarkeiten und die eigene Preispolitik abgestimmt werden. Durch diese Anforderungen hat sich die Position des Revenue Managers im Hotel stark geändert. Die Aufgaben sind vielfältig und hoch. Je nach Betriebstyp bekleidet der Revenue Manager eine der wichtigsten Positionen im Hotel.

Inhalte

- » Grundlegende Konzepte und Preisstrategien
- » Praktisches Revenue Management
- » Total Yield Management
- » Yield Management als Disziplin, Verdrängungsrechnungen
- » Maßnahmen und Kennzahlen erarbeiten und grundlegende arbeitsrechtliche Schutzbestimmungen

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozentin Angela Düster

DISTRIBUTION 3.0: DER WEG ZUR MULTICHANNELSTRATEGIE

inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
16./17.06.2018	09:00 Uhr	16 UE Präsenz	459 €
09./10.08.2018	bis 16:30 Uhr	8 UE Online	

Beschreibung

Wie erreiche ich den Gast von heute? Dies ist wohl die zentrale Frage, die sich der Vertrieb, bzw. die Geschäftsleitung mittelständischer Hotels stellt. Durch massive technologische Neuerungen sieht sich der Hotelier von heute einem gut informierten und reiseerfahrenen Gast gegenüber, der „mal schnell“ auf dem Smartphone vergleichen kann. Um Ihrem Unternehmen zum Erfolg zu verhelfen ist ein entsprechender Vertrieb unerlässlich. Dienstleistung oder Produkte – Jede Zielgruppe und jedes zu vermarktende Angebot bedarf der richtigen und passenden Verkaufsstrategie.

Inhalte

- » Klassische Distributionskanäle + Moderner Vertrieb
- » Vertriebsunterstützende Technologien
- » Ihre Multi-Channel-Strategie
- » Vertriebskosten
- » Big Data und Mass Customization

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozentin Angela Düster

ANGEBOTE ANSPRECHEND GESTALTEN UND DIE BELEGUNG OPTIMIEREN

IN KOOPERATION MIT DER DEHOGA-AKADEMIE

Datum	Uhrzeit	Ort	Preis
23.04.2018	09:30 Uhr bis 16:30 Uhr	DEHOGA Zentrum Bad Kreuznach	219 €, 169 € für DEHOGA- Mitglieder

Beschreibung

Was ist für unsere Gäste in der heutigen Zeit attraktiv? Benötige ich bestimmte Angebote, oder möchte er flexibel sein? Wie formuliere ich Angebote so, dass er sich angesprochen fühlt und bucht und wie kalkuliere ich sie? Kann ich meinen Gast An- und Abreisezeiten vorgeben und Mindestaufenthalte vorschreiben? Wenn ja, wie sage ich es ihm am besten? Das sind einige Fragen, die in diesem Workshop angesprochen werden.

Inhalte

- » Vom Angebot zur Bestätigung: wie formuliere ich es richtig und zeitgemäß?
- » Was sind attraktive Angebote heute? Abhängig von Ihrer Zielgruppe!
- » Was muss ich in meinen Preis kalkulieren?
- » Wie optimiere ich meine An- und Abreisezeiten und vermeide Lücken?
- » Machen Saisonzeiten und unterschiedliche Preise Sinn?
- » Wie „verkaufe“ ich das meinen Gästen? Formulierungs- und Argumentationshilfen für das Telefongespräch oder die schriftliche Ausführung

Zulassungsvoraussetzung keine

Dozentin Renate Stolle, Stolle Training & Consulting

FOOD & BEVERAGE MANAGEMENT: DIE LEIDENSCHAFT EINER AUFGABE

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
11./12.04.2018	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	16 UE Präsenz 8 UE Online	459 €

Beschreibung

Der Einstieg in das Seminar erfolgt über einen inspirierenden Vortrag über die aktuellen F&B Trends und die Frage, was bedeutet das F&B Angebot heute und welches sind die Herausforderungen der Branche?

In diesem Seminar werden die vielfältigen Aufgabenbereiche und Einsatzmöglichkeiten im Food & Beverage-Sektor aufgezeigt und die Leidenschaft der Branche anhand von Beispielen anschaulich vermittelt.

Inhalte

- » Optimierung von F&B Systemen
- » Kennzahlen auswerten
- » Mitarbeiterführung: volle Leistung für die Gästebegeisterung
- » Coaching, Training, moderne Personalentwicklung und deren Einsatzmöglichkeiten
- » Tools kennenlernen und ausprobieren
- » Erarbeiten von Checklisten
- » Technologische Neuerungen im F&B Bereich und deren Möglichkeiten

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozent Jan Scheidsteger (www.special-cuts.de)

DIE 5 BAUSTEINE EINER ERFOLGREICHEN SPEISENKARTE

IN KOOPERATION MIT DER DEHOGA-AKADEMIE

Datum	Uhrzeit	Ort	Preis
30.10.2018	09:30 Uhr bis 16:30 Uhr	DEHOGA Zentrum Bad Kreuznach	219 €, 169 € für DEHOGA- Mitglieder

Beschreibung

In vielen gastronomischen Unternehmen wird zu wenig verkaufsorientiert gehandelt. Die Speisen- und Getränkekarte wird als notwendiges Übel angesehen. Es wird nicht erkannt, dass mit diesem Instrument Umsätze und Gewinne des Betriebes entscheidend verbessert werden können - und das mit geringem finanziellen Aufwand. Im Rahmen des Seminars lernen Sie die fünf Bausteine einer erfolgreichen Speisekarte kennen.

Inhalte

- » Ausrichtung der Speisekarte auf das Betriebskonzept
- » Zusatzverkauf initiieren
- » Ein Schuss Verkaufspsychologie
- » Ideenbörse
- » Wichtiges zum täglichen Karteneinsatz
- » Tipps und Tricks zur verkaufsfördernden Gestaltung der Speisekarte
- » Instrumente zur Profilierung Ihres Betriebes über die Neugestaltung der Speisen- und Getränkekarte
- » Jeder Teilnehmer erhält konkrete und individuelle Verbesserungsvorschläge zur Gestaltung seiner Speisekarte

Zulassungsvoraussetzung keine

Dozent Karl-Heinz Kühnel, cbg

QUALITÄTSSICHERUNG UND KUNDENBINDUNG

inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
21.02.2018	09:00 Uhr	8 UE Präsenz	299 €
08.08.2018	bis 16:30 Uhr	8 UE Online	

Beschreibung

Sie lernen aktive Maßnahmen zur Kundenbindung in der Gastronomie kennen, denn der Bereich des Hotel- und Gaststättengewerbes ist nur ein leicht wachsender, dafür aber wettbewerbsintensiver Markt. Eine große Bedeutung hat die Empfehlung durch Gäste.

Inhalte

- » Besonderheiten des Qualitätsmanagements bei Dienstleistungen
- » HOTREC, DEHOGA, Gault-Millau etc.
- » Mystery Guesting
- » Organisation definierter Testreihen, Fragebogenentwicklung
- » Briefing der Tester: schriftlich und telefonisch, Auswertung und Prüfung der Testberichte
- » Vorstellen von Beispielen und Diskussion mit den Teilnehmern
- » Qualitätssicherung
- » Gäste-Zufriedenheit und Kundenbindung
- » Vermarktungsalternativen
- » OTA, GDS, MICE

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Dozent Mirko Voigt

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

IN KOOPERATION MIT DER DEHOGA-AKADEMIE

Datum	Uhrzeit	Ort	Preis
26.02.2018	09:30 Uhr	DEHOGA	219 €,
11.09.2018	bis 16:30 Uhr	Zentrum Bad Kreuznach	169 € für DEHOGA- Mitglieder

Beschreibung

Die Übergabe des Betriebes an einen Nachfolger stellt eine der größten Herausforderungen im unternehmerischen Leben dar. Die Nachfolgesicherung aus dem Kreis der Familie wird immer schwerer; beim Verkauf steht einer Vielzahl von Angeboten nur ein kleiner Kreis von Interessenten gegenüber. Viele Unternehmer sind deshalb gezwungen, ihren Betrieb länger als geplant zu führen bzw. aus Altersgründen zu schließen, ohne einen Nachfolger gefunden zu haben. Es ist deshalb wichtig, frühzeitig die Unternehmensnachfolge zu planen und mögliche Hindernisse bei der Nachfolgeregelung zu kennen. Dies gilt sowohl für die Übergabe innerhalb der Familie als auch bei einem Verkauf. Die Zielgruppe sind Unternehmer, die rechtzeitig Ihre Nachfolge regeln wollen und Familienmitglieder oder Personen, die die Übernahme eines gastgewerblichen Betriebes planen.

Inhalte

- » Modelle der Betriebsübergabe
- » Wert des Unternehmens
- » Nachfolgersuche
- » Notwendige persönliche und fachliche Voraussetzungen des Nachfolgers
- » Ablaufplan zur Übergabe
- » Finanzierungsalternativen
- » Gründe für das Scheitern der Unternehmensnachfolge

Zulassungsvoraussetzung keine

Dozent Karl-Heinz Kühnel, cbg

HOTELBETRIEBSWIRT (IHK) –BERUFSBEGLEITEND– inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
09.04.2018 –	09:00 Uhr	400 UE Präsenz	4.990 €
08.10.2019	bis 16:30 Uhr	160 UE Online	
05.11.2018 –			
21.04.2019			

Beschreibung

Erfolgreiche Hoteliers verfügen über Erfahrung, Branchenkenntnis und kommerzielles Know-how. Unternehmer und führende Mitarbeiter müssen betriebliche Abläufe organisieren, Entwicklungen richtig einschätzen und strategische Entscheidungen treffen. Der Zertifikatslehrgang zum Hotelbetriebswirt (IHK) bietet geeignete Qualifikationen, um unternehmerische Aufgaben gewinnbringend zu erfüllen. Der Lehrgang ist in 3 Semester aufgeteilt und kann einzeln gebucht werden.

Inhalte

- » Marketing
- » Unternehmensführung
- » Personalmanagement
- » Finanzwesen
- » Recht
- » Projektmanagement
- » Leadership und Motivation
- » Yield Management
- » Kommunikation und Präsentation
- » Distribution

Zulassungsvoraussetzungen Abgeschlossene Berufserfahrung und mindestens zwei Jahre Berufserfahrung

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Aufbaumodul Geprüfter Wirtschaftsfachwirt

KOMPAKTKURS ZUM GEPRÜFTEN WIRTSCHAFTSFACHWIRT IHK

Blended Learning Kurs

– FÜR TEILNEHMER MIT EINSCHLÄGIGEN VORKENNTNISSEN –

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
23.04.2018 –	09:00 Uhr	88 UE Präsenz	3.690 €
27.04.2019	bis	100 UE Online	
+ Prüfungstage	16:30 Uhr		

Beschreibung

Der Geprüfte Wirtschaftsfachwirt ist ein Allrounder und in allen kaufmännischen Bereichen gefragt. Dieser Lehrgang bereitet auf die öffentlich rechtliche Prüfung der IHK vor. Die Inhalte bauen auf den Zertifikatslehrgang zum Hotelbetriebswirt (IHK) auf. Dadurch erreichen die Absolventen einen Abschluss der Ebene sechs nach deutschem Qualifikationsrahmen (Bachelorniveau). Dieser ermöglicht ein Studium im akademisch-wissenschaftlichen Bereich.

Inhalte

- » VWL/BWL
- » Rechnungswesen
- » Recht und Steuern
- » Unternehmensführung
- » Betriebliches Management
- » Investition und Finanzierung
- » Logistik
- » Marketing und Vertrieb
- » Führung und Zusammenarbeit
- » Übungsklausuren zu allen Themen

Zulassungsvoraussetzungen Teilnehmer mit einschlägigen Vorkenntnissen, z.B.: Hotelbetriebswirt (IHK) und Kaufmännischer Bereichsleiter (IHK)

Zielgruppe Hotelbetriebswirt (IHK), Kaufmännischer Bereichsleiter (IHK) oder vergleichbare Qualifikationen

GEPRÜFTER FACHWIRT IM GASTGEWERBE IHK

Blended Learning Kurs

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
23.04.2018 –	09:00 Uhr	88 UE Präsenz	3.690 €
27.04.2019	bis	100 UE Online	
+ Prüfungstage	16:30 Uhr		

Beschreibung

Kunden in der Hotellerie und Gastronomie suchen nach Abwechslung und Unterhaltung aber auch nach Qualität. Um wettbewerbsfähig bleiben zu können, müssen Unternehmen sich mit innovativen Konzepten am Markt erfolgreich positionieren. Mit der Weiterbildung zum Fachwirt im Gastgewerbe werden Sie zum Spezialist in den Wachstumsbranchen Catering, Gastronomie und Hotellerie. Sie koordinieren und realisieren auch Dienstleistungen innerhalb der Bereiche Touristik, Freizeit und Wellness. Mit den erworbenen Fachkenntnissen erhalten Fachwirte im Gastgewerbe die Qualifizierung um verantwortungsvolle und leitende Positionen einzunehmen.

Inhalte

- » Volks- und Betriebswirtschaftslehre
- » Rechnungswesen
- » Recht
- » Steuern
- » Unternehmensführung
- » Gästeorientierung und Marketing
- » Branchenbezogenes Management
- » Branchenbezogenes Recht
- » Gastronomische Angebotsformen

Zulassungsvoraussetzungen Teilnehmer mit einschlägigen Vorkenntnissen, z.B.: Hotelbetriebswirt (IHK) und Kaufmännischer Bereichsleiter (IHK)

Zielgruppe Hotelbetriebswirt (IHK), Kaufmännischer Bereichsleiter (IHK) oder vergleichbare Qualifikationen

BACHELOR OF ARTS IN BUSINESS MANAGEMENT

inklusive Onlinetraining

IN KOOPERATION MIT DER AKADEMIE FÜR UNTERNEHMENSMANAGEMENT (AFUM)

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
19.06.2018 – 19.08.2019	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	288 UE (ca. 14 Monate)	295 €/Monat
13.11.2018 – 13.01.2020			

Beschreibung

Parallel zur Ausbildung zum Hotelbetriebswirt (IHK) besuchen Sie bereits Lehrveranstaltungen des Bachelor Studiums. Es werden Ihnen Leistungen, die Sie bereits im Hotelbetriebswirt (IHK) erbracht haben, angerechnet.

Im Rahmen von Seminaren und Workshops vermitteln wir Ihnen vielfältiges Fachwissen. Dieses vervollständigen und festigen Sie durch die praktische Anwendung in Gruppenarbeiten und Fallbeispielen. Umfangreiche Studienmaterialien unterstützen Sie in den Selbstlernphasen. Sie lernen insbesondere die Funktionsweisen von klein- und mittelständischen Unternehmen, die im Wesentlichen im deutschen Markt aktiv sind, kennen.

Inhalte

- » Business Research
- » Enterprise Projects
- » Small Business
- » Operations and Project Management
- » Enterprise an New Business
- » Strategic Decision Making
- » Business Information Systems
- » Managing Innovation in Business
- » International Marketing Management
- » Dissertation

Zulassungsvoraussetzungen Teilnehmer mit einschlägigen Vorkenntnissen, z.B.: Hotelbetriebswirt (IHK) und Kaufmännischer Bereichsleiter (IHK)

Zielgruppe Hotelbetriebswirt (IHK), Kaufmännischer Bereichsleiter (IHK) oder vergleichbare Qualifikationen

EVENTMANAGER (IHK)

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
15./16.10.2018	09:00 Uhr	104 UE	1.990 €
05./06.11.2018	bis		
07./08.01.2019	16:30 Uhr		
11./12.02.2019			
11./12.03.2019			
08. – 10.04.2019			

Beschreibung

Veranstaltungen professionell planen und durchzuführen zählt zu den Paradedisziplinen eines erfolgreichen Eventmanagers. Die Teilnehmer erlernen, wie sie Veranstaltungen zum Erfolg führen. Von der betriebswirtschaftlichen Planung, über die innovative Vermarktung, bis hin zur Nachbereitung von Veranstaltungen werden die Teilnehmer ganzheitlich geschult und entwickeln sich dadurch zu echten Event-Experten.

Inhalte

- » **Modul 1:** Kaufmännische Grundlagen und Definieren von Marktchancen
- » **Modul 2:** Budgetplanung und -kontrolle
- » **Modul 3:** Kundenorientierte Vermarktung von Veranstaltungen
- » **Modul 4:** Social Media und kreative Impulse
- » **Modul 5:** Planen, Vorbereiten, Durchführen und Nachbereiten von Veranstaltungen
- » **Modul 6:** Präsentation und Kommunikation

Alle Module auch einzeln buchbar: 349 € pro Modul

Zulassungsvoraussetzungen Die Zulassungsvoraussetzungen sind leistungs- und erfahrungsorientiert. Grundsätzliche Voraussetzung ist eine abgeschlossene Ausbildung und mind. 2 Jahre Berufserfahrung.

Zielgruppe Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Aufbaumodul Geprüfter Veranstaltungsfachwirt

TEAMLEITER HOSPITALITY (IHK)

Inklusive Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
26. / 27.04.2018	09:00 Uhr	32 UE Präsenz	1.290,00 €
06. / 07.06.2018	bis 16:30 Uhr	18 UE Online	

Beschreibung

Wer ein Team leitet, ist Führungskraft und besetzt damit die Schnittstelle zwischen den Mitarbeitern einer Abteilung und Vorgesetzten. Um diese Position erfolgreich auszufüllen, sind Fähigkeiten wie Führungskompetenz, Mitarbeitermotivation und Organisationsstärke wichtig, damit Arbeitsabläufe und Prozesse optimiert werden können. Die Teilnehmer lernen erfolgreich ein Team zu führen und erfahren welche Rolle dabei auch die Themen Selbstmanagement und Betriebslehre spielen.

Inhalte

- » Betriebliches Rechnungswesen
- » Kalkulation
- » Branchenspezifische Kennzahlen
- » Personalplanung
- » Führungskompetenzen
- » Professionelle Gesprächsführung
- » Teamführung
- » Mitarbeitermotivation
- » Zielplanung
- » Konfliktmanagement
- » Umgang mit Stressfaktoren
- » Erfolgreich moderieren
- » Praxistraining

Zielgruppe Nachwuchsführungskräfte, Mitarbeiter, die bereits erste Führungserfahrung in Hotellerie, Gastronomie oder GV gesammelt haben (Leiter von Serviceeinheiten wie Cafeteria und Bistro), Betriebsleiter, Küchenleiter

KOMPAKTKURS ZUM GEPRÜFTEN VERANSTALTUNGSFACHWIRT IHK

Blended Learning Kurs

-FÜR TEILNEHMER MIT EINSCHLÄGIGEN VORKENNTNISSEN-

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
23.04.2018 –	09:00 Uhr	88 UE Präsenz	3.690 €
27.04.2019	bis	100 UE Online	
+ Prüfungstage	16:30 Uhr		

Beschreibung

Die erfolgreiche Umsetzung und Vermarktung von Veranstaltung und Messeauftritten, aber auch die Realisierung von Tagungen, Marketing-Events und Kongressen erfordert besondere Qualifikationen. Wenn Sie Ihre Zukunft im professionellen Management von Events und Messen sehen, verleiht Ihnen die Weiterbildung zum Veranstaltungsfachwirt (IHK) die richtige Kombination aus praktischer Erfahrung und fachlicher Qualifikation.

Inhalte

- » VWL/BWL
- » Rechnungswesen
- » Recht und Steuern
- » Unternehmensführung
- » Analysieren von Märkten und Definieren von Marktchancen
- » Konzipieren von Veranstaltungsprojekten
- » Planen, Vorbereiten, Durchführen und Nachbereiten von Veranstaltungen
- » Akquisition von Kunden sowie kundenorientierte Vermarktung von Veranstaltungen
- » Führung und Zusammenarbeit
- » Übungsklausuren zu allen Themen

Zulassungsvoraussetzungen Teilnehmer mit einschlägigen Vorkenntnissen, z.B.: Eventmanager (IHK), Hotelbetriebswirt (IHK) und Kaufmännischer Bereichsleiter (IHK)

Zielgruppe Eventmanager (IHK), Hotelbetriebswirt (IHK), Kaufmännischer Bereichsleiter (IHK) oder vergleichbare Qualifikationen

TOURISMUSMANAGER (IHK)

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
24. – 26.09.2018	09:00 Uhr	80 UE	1.690 €
22. – 24.10.2018	bis		
12. – 14.11.2018	16:30 Uhr		
10. – 11.12.2018			

Beschreibung

In diesem Zertifikatslehrgang lernen Sie alles von den Grundlagen des Tourismus über die unterschiedlichen Zielgruppen bis hin zur innovativen Produktentwicklung. Wie betreibe ich erfolgreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und wie gehe ich mit Reklamationen um? Wie funktioniert Tourismus Marketing –auch im Online-Bereich? Der Lehrgang ist modular aufgebaut und bietet so das Handwerkszeug für ein professionelles und modernes Destinationsmanagement.

Inhalte

- » **Modul 1:** Grundlagen des Destinationsmanagements
- » **Modul 2:** Kennzahlen und Finanzierung im Destinationsmanagement
- » **Modul 3:** Produktentwicklung im Tourismus
- » **Modul 4:** Tourismusmarketing
- » **Modul 5:** Mitarbeitermotivation
- » **Modul 6:** Zielgruppe Tagestouristen
- » **Modul 7:** Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- » **Modul 8:** Online-Marketing
- » **Modul 9:** Aktives Beschwerdemanagement
- » **Modul 10:** Moderationsmethoden

Alle Module auch einzeln buchbar: 299 € pro Modul

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Mitarbeiter Tourist-Info, im Destinationsmanagement und bei kommunalen bzw. öffentlichen Trägern, die tiefere Einblicke in ihr Arbeitsfeld erhalten möchten.

Aufbaumodul Geprüfter Tourismusfachwirt

KOMPAKTKURS ZUM GEPRÜFTEN TOURISMUSFACHWIRT IHK

Blended Learning Kurs

-FÜR TEILNEHMER MIT EINSCHLÄGIGEN VORKENNTNISSEN-

IN KOOPERATION MIT DER IHK-AKADEMIE KOBLENZ

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
08.09.2018 – 08.09.2019	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr	ca. 1 Jahr	3.460 €

Beschreibung

Weltweit zählt der Tourismusmarkt zu den größten Wirtschaftszweigen. Spezialisierung, Rationalisierung, neue Vertriebswege und Billiganbieter bestimmen den Markt. In einer solchen Umbruchphase bedarf es unternehmerisch denkenden Mitarbeitern, die Ideen für neue, ertragreiche touristische Angebote entwickeln und diese erfolgreich im Markt einführen. Dieser Lehrgang bereitet auf die öffentlich-rechtliche Prüfung der IHK vor.

Inhalte

- » Unternehmensführung und Entwicklung
- » Betriebswirtschaftliche Bewertung und Steuerung von Geschäftsprozessen
- » Personalführung und -entwicklung
- » Gestaltung des Marketingprozesses
- » Qualitäts- und Projektmanagement
- » Leistungserstellung im Tourismus

Zulassungsvoraussetzungen Teilnehmer mit einschlägigen Vorkenntnissen (abgelegte Abschlussprüfung in einem dreijährigen anerkannten Ausbildungsberuf der Tourismuswirtschaft und mindestens einjährige Berufspraxis) oder eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen kaufmännischen oder verwaltenden anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis.

Zielgruppe Mitarbeiter der Tourismusbranche, Tourismusmanager (IHK), Eventmanager (IHK), Hotelbetriebswirte (IHK), Kaufmännische Bereichsleiter (IHK) oder Mitarbeiter mit vergleichbarer Qualifikation – jeweils mit Berufserfahrung im Tourismusbereich

CAMPINGMANAGER (IHK)

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
05. – 10.03.2018	09:00 Uhr bis 18:00 Uhr	50 UE	990 €

Beschreibung

Der Zertifikatslehrgang vermittelt betriebswirtschaftliches Wissen speziell für die Campingbranche. Er ist hervorragend geeignet, um betriebswirtschaftliche Grundlagen aufzufrischen. Die Teilnehmer lernen neueste Trends im Camping- und Freizeitsektor zu erkennen und für ihren Betrieb umzusetzen.

Inhalte

- » Grundlagen der Campingwirtschaft
- » Tourismus als Wirtschaftssektor
- » Der Camping- und Ferienpark und seine Produkte
- » Marketing im Camping-Tourismus
- » Kennzahlen und Analyse
- » Kalkulation von Camping- und Ferienparkleistungen
- » Qualitätsmanagement als Erfolgsfaktor
- » Personalmanagement
- » Kooperationen, Netzwerke und Erfahrungsgruppen

Zulassungsvoraussetzungen keine

Zielgruppe Mitarbeiter aus der Campingbranche, die tiefere Einblicke in ihr Arbeitsfeld erhalten möchten.

Dozent Prof. Dr. Heinrich Lang, Sachverständiger für Camping- und Ferienparks (www.sachlang.de)

KAUFMÄNNISCHER BETRIEBSLEITER GASTRONOMIE (IHK)

inklusive Onlinetraining

FERNLEHRGANG IN KOOPERATION MIT ICA FOODSERVICE MANAGEMENT ACADEMY

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
Beginn	09:00 Uhr	21 UE Präsenz	2.450 €
jederzeit	bis	260 UE Online	zzgl. 250 €
möglich	16:30 Uhr		Prüfungsgebühr

Beschreibung

Kaufmännische Betriebsleiter lenken Prozesse in Gemeinschaftsverpflegung und Betrieben der Lebensmittelbranche. Sie müssen dabei im Detail exzellent sein und dürfen das große Ganze nie aus den Augen verlieren. Inhaltliche Schwerpunkte sind Themen der Unternehmensführung und des Wertschöpfungsmanagements. Die handlungsorientierten Inhalte werden durch das Bearbeiten von Fallstudien in die Praxis transportiert.

Inhalte

- » Grundlagen des Wertschöpfungsmanagements
- » Grundlagen Supply-Chain & Prozessmanagement
- » Grundlagen Marketing & Personalmanagement
- » Grundlagen Produktion & Kostenrechnung

Zulassungsvoraussetzungen Gastronomische Ausbildung oder 3 Jahre Berufserfahrung in der Foodservice-Branche

Zielgruppe Talente, Nachwuchskräfte, Köche, Refa's, Abiturienten, Studenten, Quereinsteiger, Auszubildende, Branchenneulinge

KAUFMÄNNISCHER BEREICHSLEITER GASTRONOMIE (IHK)

inklusive Onlinetraining

FERNLEHRGANG IN KOOPERATION MIT ICA FOODSERVICE MANAGEMENT ACADEMY

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
Beginn	09:00 Uhr	30 UE Präsenz	3.025 €
jederzeit möglich	bis 16:30 Uhr	260 UE Online	zzgl. 250 € Prüfungsgebühr

Beschreibung

Kaufmännische Bereichsleiter verfügen über umfangreiche kaufmännische Kenntnisse und sind dadurch in der Lage Unternehmen der Gemeinschaftsverpflegung eigenverantwortlich und wirtschaftlich erfolgreich zu führen. Die inhaltlichen Schwerpunkte bauen auf den Lehrgangsmodulen des kaufmännischen Betriebsleiters auf. Der Wissenstransfer von der Theorie in die Praxis, wird durch ein Online-Planspiel und das Thema Projektmanagement sichergestellt.

Inhalte

- » Marketing
- » Personalmanagement
- » Wertschöpfungstechniken
- » Unternehmensführung

Zulassungsvoraussetzung

Lehrgang Kaufm. Betriebsleiter/in Gastronomie oder Nachweis vergleichbarer Kenntnisse durch einen Zulassungstest.

Zielgruppe Betriebsleiter, Nachwuchsführungskräfte, Key Account Manager, Shopleiter

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Förderung nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz

Viele unserer Lehrgänge sind nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (Aufstiegs-BAföG) förderbar. Die Förderung besteht aus einem Zuschuss und einem zinsgünstigen Darlehen. Nähere Informationen und Antragsformulare erhalten Sie bei den Ämtern für Ausbildungsförderung der Landkreise oder kreisfreien Städte oder unter: www.aufstiegs-bafoeg.info

Förderung nach QualiScheck Rheinland-Pfalz

Die Teilnahme an Bildungsmaßnahmen kann über den QualiScheck Rheinland-Pfalz gefördert werden. Anspruchsberechtigt sind abhängig Beschäftigte, geringfügig Beschäftigte (Mini-Job), Berufsrückkehrer und Existenzgründer. Über den QualiScheck trägt das Land Rheinland-Pfalz einmal im Jahr 50% der Kosten der Weiterbildungsmaßnahme bis zu 500,00 €. **Der QualiScheck muss vor der Anmeldung zum Kurs vorliegen.** Detaillierte Informationen sowie Antragsformulare finden Sie im Internet unter: www.qualischeck.rpl.de

Weitere Fördermöglichkeiten

Umfangreiche Informationen zu den Förderprogrammen der einzelnen Bundesländer, finden Sie auf den Seiten der Industrie- und Handelskammer Koblenz unter dem Navigationspunkt -Aus und Weiterbildung: www.ihk-koblenz.de

Steuerliche Berücksichtigung

Aufwendungen für die berufliche Bildung können in der Regel im Rahmen der geltenden steuerlichen Vorschriften als Sonderausgaben oder Werbungskosten geltend gemacht werden.

AUFBAUPROGRAMME

ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule Berlin

Schloss Montabaur
56410 Montabaur

AFUM Akademie für Unternehmensmanagement

Rheinpromenade 3
40789 Monheim am Rhein

IHK-Akademie Koblenz e. V.

Josef-Görres-Platz 19
56068 Koblenz

Institute of Culinary Art Verwaltungs GmbH

Valluhner Straße 1
19246 Zarrentin am Schaalsee



Sie interessieren Sie auch für unsere anderen Kompetenzzentren?
 Alle Broschüren zum Download finden Sie unter <http://bit.ly/2ypeEY4>
 Oder melden Sie sich bei Astrid Remann unter 0261 30489-32.

 **Deutsche Wein- und Sommelierschule**

 **Koch- und Serviceschule**

 **Forum Diätetik und Ernährung**

 **ProDestillate**

KONTAKT

Hotelmanagement-Akademie

Hohenfelder Straße 12

D-56068 Koblenz

+49 (0) 261 30489-32

kontakt@gbz-koblenz.de

Hotelmanagement-Akademie ist Teil des Gastronomischen Bildungszentrums Koblenz e. V. (GBZ).

Das GBZ ist eine Bildungseinrichtung der IHK Koblenz und bietet seit mehr als 25 Jahren qualifizierte und fachspezifische Weiterbildung für Gastronomie-, Hotellerie- und Tourismus-Betriebe. Zum Angebot gehören Studiengänge sowie eine Vielzahl von Tages- und Wochenendseminaren. Das GBZ gliedert sich in fünf Kompetenzzentren mit unterschiedlichen Angebotsschwerpunkten: Die Spirituosschule, die Koch- und Serviceschule, die Deutsche Wein- und Sommelierschule, das Forum Diätetik und Ernährung sowie die Hotelmanagement-Akademie.

GASTRONOMISCHES BILDUNGSZENTRUM KOBLENZ e. V.

Vereinsregister Amtsgericht Koblenz VR 2868

Umsatzsteuer-ID DE 148 722 790

Vertreten durch den Vorstand

Olaf Gstettner

Vorsitzender Vorstand

Dr. Sabine Dyas

Geschäftsführerin



Die **Hotelmanagement - Akademie (HMA)** wurde 1994 mit der Zielsetzung gegründet, engagierten Fach- und Führungskräften aus den Branchen Hotellerie, Gastronomie sowie Gemeinschaftsverpflegung betriebswirtschaftliche Weiterbildung zu bieten. Der besondere Nutzen liegt darin, berufs begleitende Weiterbildung zu ermöglichen und somit keinen Verdienstaufschlag zu haben. Die Weiterentwicklung Ihrer Fach-, Sozial- und Führungskompetenz trägt zur Entfaltung Ihrer Persönlichkeit bei.

Änderungen in den Angeboten vorbehalten. Zugunsten der besseren Lesbarkeit und Verständlichkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Selbstverständlich gelten die Aussagen und Personenbezeichnungen für beide Geschlechter. Ähnliche bzw. vergleichbare Bildungsangebote finden Sie in Datenbanken im Internet, wie zum Beispiel "WIS" oder erfragen Sie diese bei den Weiterbildungsberatern der Industrie- und Handelskammer.