

24. - 28. August 2015



SOMMER- AKADEMIE



Vorwort



Weiterbilden – Weiterkommen Hotelfachschule Berlin

2014 sind wir mit der „Hofa – Sommerakademie“ erfolgreich gestartet. Nun geht es in die 2. Runde.

Das Angebot ist wiederum an den Bedürfnissen der Branche und der Studierenden der Hofa orientiert. Zeitraum ist die Woche vom 24. bis zum 28. August 2015.

In enger Partnerschaft mit „DEHOGA Berlin Seminare“ haben wir ein Angebot zusammengestellt, dass spezifische Themen aus dem beruflichen Alltag aufgreift. Darüber hinaus wollen wir Einblicke in neue Trends und Entwicklungen der Branche geben. Unserem Motto „aus der Praxis für die Praxis“ sind wir treu geblieben: Externe Referenten vermitteln wichtiges Know-How mit den Schwerpunkten, Unternehmens- & Mitarbeiterführung, Controlling & Recht sowie Marketing. Unser Ziel ist, die Fach- und Führungskräfte der Branche auf zukünftige Herausforderungen vorzubereiten.

Alle Trainings, Workshops und Seminare werden in den bestens ausgestatteten Räumen der Hotelfachschule Berlin durchgeführt. Wir sind stolz darauf, Ihnen und unseren Studierenden dieses spezielle Angebot der Branche unterbreiten zu können. Die Kapazitäten pro Seminar sind auf 15 Personen begrenzt.

Ihr

Dieter Reichl
Schulleiter
Hotelfachschule Berlin

Inhaltsverzeichnis

Montag, 24. August 2015

- Qualitätsstandards für Hotel- & Restaurantbetriebe 4
- Prozessmanagement – mit Transparenz ein Unternehmen führen 4
- Ertragsmanagement in der Gastronomie (inkl. Speisekartenanalyse) 5
- Convention Sales 5

Dienstag, 25. August 2015

- Der Einstieg als Führungskraft (Leadership I) 6
- Revenue Management und Pricing Seminar (Grundlagen) 6
- Generation Y - Pragmatische und Zielorientierte Führung 7

Anmeldung 8-9

Mittwoch, 26. August 2015

- Eine Schulung gekonnt aufbauen und souverän halten (Train the trainer – Intensivkurs) 10
- Revenue Management (für Fortgeschrittene) 10
- Dienstplanung und der Mindestlohn – Eine Chance 11

Donnerstag, 27. August 2015

- Strategische Unternehmensführung mit Hilfe des Businessplans 12
- So wird Ihre Hotel-Website zum Spitzenverkäufer 12
- Azubi-Marketing 13

Freitag, 28. August 2015

- Personal binden, Fachkräftemangel vermeiden, Attraktivität als Arbeitgeber steigern 14
- Professionelle Budgetierung in der Gastronomie 14
- Guerilla-Marketing – Großer Erfolg mit kleinem Budget 15



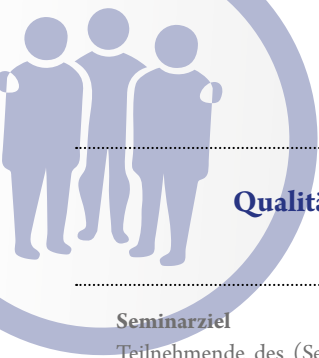
Unternehmens- & Mitarbeiterführung



Controlling & Recht



Marketing



Qualitätsstandards für Hotel- & Restaurantbetriebe

Frank Höchsmann

Seminarziel

Teilnehmende des (Service-) Qualitätsstandard-Kurses erhalten praktische Muster-Unterlagen und Informationen zum Umsetzen der Standards für die Bereiche Empfang & Reservierung, Housekeeping, Haustechnik, Service, Frühstück, Küche, Geschäftsleitung, Veranstaltungen & Bankett sowie Verkauf & Marketing. Die praxiserprobten Vorlagen sind hilfreiche Instrumente, um Arbeitsabläufe zu optimieren (Wer macht was, wann, wie und womit?), um die Gästezufriedenheit zu messen, Tendenzen rechtzeitig zu erkennen und Schwachstellen, aber auch Stärken im Betrieb aufzudecken.

Inhalte

- Vorteile eines Qualitätsmanagements und der Qualitätsstandards
- Kurzinformationen über das Qualitätsmanagement nach ISO 9001
- Ablaufdiagramm einer Implementierung/ 10-Schritte-Implementierungsmodell
- Inhalte der Qualitätsstandard-Dokumentation

Prozessmanagement – mit Transparenz ein Unternehmen führen

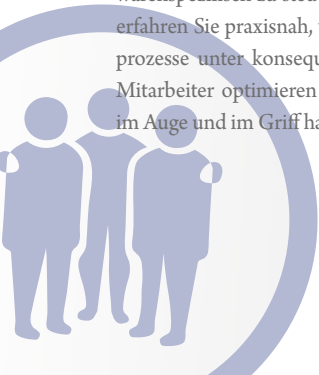
Dörte Mäder

Seminarziel

Als leistungsfähiges Unternehmen sind Sie dann erfolgreich, wenn die gesamte Organisation des Unternehmens sich an den Erfordernissen der Geschäftsprozesse ausrichtet. Die Gestaltung optimaler Prozesse erfordert eine klare Sicht auf alle Tätigkeiten, um diese dann gast-/kunden- und unternehmergerecht sowie warenspezifisch zu steuern. In diesem Seminar erfahren Sie praxisnah, wie Sie Ihre Geschäftsprozesse unter konsequenter Einbindung der Mitarbeiter optimieren und die Kostenspirale im Auge und im Griff haben.

Inhalte

- Was sind Prozesse?
- Prozessmanagement im System der Führungsinstrumente
- Unternehmensstrukturen erkennen
- Grundverständnis und Erfolgsfaktoren des Prozessmanagements
- Einbindung der Mitarbeiter bzw. aller Prozessbeteiligten
- Neugestaltung und Verbesserung bestehender Prozesse
- Übersichtliche Darstellung aller prozessrelevanten Informationen
- Phasen des Prozessmanagements
- Prozesslandschaften bilden (Service Q als Hilfsmittel für interne und externe Gast-/Kunden-Prozesse)
- Risiken erkennen
- Prozesse managen
- Kontrollinstrumente einsetzen
- Kontinuierliche Verbesserung gestalten



Ertragsmanagement in der Gastronomie (inkl. Speisekartenanalyse)

Brita Moosmann

Seminarziel

In der Gastronomie werden wir sehr früh darauf trainiert, Kosten zu minimieren. Um das Betriebsergebnis nachhaltig zu optimieren, braucht es aber mehr. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie Gastronomie-Kennzahlen und Controlling/Management Tools praktisch anwenden können, um Ihr Betriebsergebnis aktiv zu steuern. Damit gewinnen Sie einen umfassenden Einblick in die verschiedenen Techniken und Methoden zur Gewinnoptimierung eines Restaurants oder Gastronomiebetriebes. Dabei ist auch Menu-Engineering – oft Speisekartenanalyse genannt – eine wichtige Methode, mit der Sie und Ihr Team die Speise- oder Getränkekarte systematisch und analytisch durchleuchten und optimieren können.

Inhalte

- Gastronomie-Kennzahlen und deren Bedeutung verstehen
- Kennzahlen effektiv für das Betriebsergebnis nutzen
- Berechnungsmodelle für Speisen und Getränke erstellen
- Menu-Engineering verstehen und Optimierungsstrategien entwickeln
- Die Bedeutung der Speisekarte für das Betriebsergebnis berechnen
- Anwendungsbereiche im eigenen Gastronomiebetrieb erarbeiten
- Maßnahmenkatalog erstellen, um passende Methoden direkt einzusetzen

Teilnehmende werden verschiedene einfache Tools mit auf den Weg bekommen, die es ihnen ermöglichen, das Gelernte im Betrieb umzusetzen.

Convention Sales

Rainer Lagemann

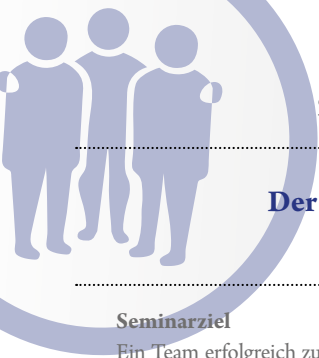
Seminarziel

Das Seminar vermittelt erprobte Techniken und Methoden für die alltägliche Verkaufs-Praxis. Die team-verantwortlichen Teilnehmenden sollen anschließend in die Lage versetzt werden, die im Team vorhandenen individuellen Potentiale der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu erkennen und diese hausintern auszubauen.

Dieses Seminar geht vom
24.08. bis zum 25.08.2015.

Inhalte

- Einführung: Kommunikation
- Insel-Modell
- Frage-Techniken
- Zielführende/verkaufsorientierte Kommunikation
- Kaufmotive aufdecken
- Einwand behandeln
- Methoden
- Tricky Einwände
- Körpersprache
- Wirkung des eigenen Auftritts
- Körpersprache des Gegenübers interpretieren
- Das schriftliche Angebot
- Best Practice Convention Sales



Der Einstieg als Führungskraft (Leadership I)

Katja Rossel

Seminarziel

Ein Team erfolgreich zu führen, basiert auf folgenden Erkenntnissen und Fertigkeiten:

a) Sie erkennen Ihre eigenen Stärken und Schwächen. b) Sie wenden Führungswerkzeuge an, die die einzigartigen Qualitäten Ihrer Mitarbeiter hervorlocken. Dies inspiriert Ihre Mitarbeiter so, dass sie sich in einem höheren Maß bei der Arbeit engagieren. In praktischen Beispielen lernen Sie diese effektiven Führungswerkzeuge kennen, um Konflikte zu lösen und klar zu führen.

Dieses Seminar geht vom
25.08. bis zum 26.08.2015.

Inhalte

- Stärken & Schwächen erkennen
 - Führungswerkzeuge
 - Teammeeting
 - Situationsangepasste Mitarbeiterführung
 - Team & Motivation
 - Kommunikation & Wertschätzen
 - Delegieren & Ermächtigen
 - Führen von Konflikt-Gesprächen
-

Revenue Management und Pricing Seminar (Grundlagen)

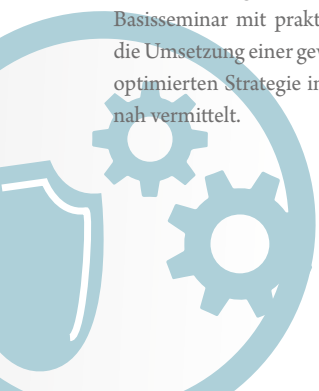
Brita Moosmann

Seminarziel

Wirtschaftlicher Erfolg in der Hotellerie hängt maßgeblich davon ab, ob Sie Zimmerpreise und Kapazitäten effizient steuern. Mit Revenue Management (RM) erlernen Sie, wie Sie Ihre Kontingente optimal einteilen, deren Preise strategisch bestimmen und sie Ihren Vertriebskanälen gekonnt zuordnen. In diesem Basisseminar mit praktischen Übungen wird die Umsetzung einer gewinn- und auslastungs-optimierten Strategie im Logisbereich praxisnah vermittelt.

Inhalte

- RM Grundlagen und Werkzeuge
 - Marktanalyse und Marktanteilbericht
 - Strategische Zukunftsprognosen
 - Umsetzung und Taktik
 - Dynamische Preisfindung
 - Aufenthaltsbedingungen
 - Mitbewerberbeobachtung
 - Potential des RM für Sie?
 - Das Revenue-Management-Team
 - Strategisch verkaufen
 - Implementierung in den Betrieb
-



Generation Y – Pragmatische und Zielorientierte Führung

Dörte Mäder

Seminarziel

Die Generation Y hat ihre eigene Erwartungshaltung hinsichtlich der Mitarbeiterführung, die oftmals von einer (oft nur wenig) älteren Führungskraft nicht verstanden wird. Das kann zu Missverständnissen und Demotivation auf beiden Seiten führen. In unserem Seminar/Workshop betrachten wir die Erwartungshaltung der Generation Y und erarbeiten eine vertrauensvolle und wertschätzende Basis für eine Zusammenarbeit mit Gestaltungsspielräumen.

Inhalte

- Abschied von Macht und Befehlsgewalt zu Gestaltungsspielräumen
- Haben die hierarchischen Strukturen ausgedient?
- Was die Generation Y von ihren Vorgesetzten erwartet
- Generation Y – zielorientiert und pragmatisch, aber auch effizient?
- Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- Ziel- und Wertesystem
- Denken gegen die Regel – wie verhalten wir uns mit Kontrollinstrumenten?
- Entfaltung und Förderung von Kommunikationsverhalten der Generation Y



ANMELDEFORMULAR

per Mail an seminare@dehoga-berlin.de oder Fax an 030. 318048-28

(Bitte kreuzen Sie das/die gewünschte/n Seminar/e an ☐)

Modul	Montag, 24.08.2015	Dienstag, 25.08.2015
 Unternehmens- & Mitarbeiterführung	Qualitätsstandards für Hotel- & Restaurantbetriebe Frank Höchstmann <input type="checkbox"/>	
	Prozessmanagement – mit Transparenz ein Unternehmen führen Dörte Mäder <input type="checkbox"/>	Der Einstieg als Führungskraft – Leadership I Katja Rossel
 Controlling & Recht	Ertragsmanagement in der Gastronomie (inkl. Speisekartenanalyse) Brita Moosmann <input type="checkbox"/>	Revenuemanagement (Grundlagen) Brita Moosmann <input type="checkbox"/>
 Marketing	Convention Sales Rainer Lagemann <input type="checkbox"/>	 Generation Y – Pragmatische und Zielorientierte Führung Dörte Mäder <input type="checkbox"/>

Seminarort- und Zeit

Hotelfachschule Berlin, Niederwallstraße 6/7, 10117 Berlin-Mitte

Veranstaltungsräume sind ausgeschildert.

Die aufgeführten Seminare finden jeweils von 9.00 - 17.00 Uhr statt.

Preise pro Person/Seminar und Tag (brutto):

79,00 Euro - Studenten der HOFA Berlin und DEHOFA

139,00 Euro - DEHOGA Mitgliedsbetriebe & Ehemalige der HOFA-Berlin

199,00 Euro - Sonstige

Preisnachlässe pro Person bei Buchung von

3 Tage = 3 % auf den Gesamtpreis (brutto)

4 Tage = 4 % auf den Gesamtpreis (brutto)

5 Tage = 5 % auf den Gesamtpreis (brutto)

HOFA Berlin Sommerakademie 2015

powered by DEHOGA Berlin Seminare

Mittwoch, 26.08.2015

Donnerstag, 27.08.2015

Freitag, 28.08.2015

Eine Schulung gekonnt aufbauen und souverän halten (Train the Trainer – Intensivkurs)

Peter Lüder

Personal binden, Fachkräftemängel vermeiden

Torsten Neumaier

Revenue Management
(für Fortgeschrittene)

Brita Moosmann

Strategische Unternehmensführung
mit Hilfe des Businessplans

Giancarlo Bethke

Professionelle Budgeterstellung
in der Gastronomie

Hagen Skersies

Dienstplanung und der
Mindestlohn – Eine Chance

Dirk Schirmer

So wird Ihre Hotelwebsite zum
Spitzenverkäufer (Conversion Rate
Optimierung)

Sandra Steiner

Guerilla-Marketing –
Großer Erfolg mit kleinem
Budget

Andreas Tautz

Azubi-Marketing

Prof. Dr. Astrid Nelke

Verbindliche Anmeldung für angekreuzte Seminare:

Teilnehmer/Betrieb

Straße/Hausnummer

Postleitzahl

Ort

Tel.

E-Mail

☐

Studenten der HOFA Berlin und DEHOFA

☐

DEHOGA Mitgliedsbetriebe & Ehemalige der HOFA-Berlin

☐

Sonstige

Datum

Rechtsverbindliche Unterschrift

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) auf www.dehoga-berlin.de/seminare.



Eine Schulung gekonnt aufbauen und souverän halten (Train the trainer – Intensivkurs)

Peter Lüder

Seminarziel

Die Teilnehmenden werden befähigt, eine Schulungsstunde aufzubauen und vor der Gruppe in freier Rede selbst zu halten. Notwendige Hilfstechniken für die erfolgreiche Wissensvermittlung sowie Kommunikation und auch Kontrollmöglichkeiten werden vermittelt, so dass eine eigenständige, innerbetriebliche Weiterbildung von Auszubildenden und Fachkräften durchführbar wird.

Dieses Seminar geht vom
26.08. bis zum 28.08.2015.

Inhalte

- Die Voraussetzung für erfolgreichen Wissenstransfer
- Lernprozesse
- Aufbau eines Schulungskonzepts
- Moderationsmethoden
- Meine Wirkung auf Andere
- Selbstbild/Fremdbild
- Rhetorik und Sprache
- Abbau von Nervosität
- Kommunikation mit den Teilnehmenden
- Einsatz von Hilfsmitteln und Seminartechnik
- Kritik erleben und erfahren
- Projektarbeit
- Präsentation von Trainingskonzepten
- Praxisübungen vor der Videokamera
u.v.m.

Revenue Management (für Fortgeschrittene)

Brita Moosmann

Seminarziel

Aufbauend auf die wichtigsten Grundlagen des Revenue Managements, lernen die Teilnehmenden des Seminars relevante Revenue Management-Strategien kennen, um diese im Betrieb direkt umzusetzen. Sie erarbeiten Entscheidungskriterien in den Bereichen strategische Preisgestaltung, Vertriebspolitik und Kapazitätssteuerung in Verbindung mit einer methodischen, regelmäßigen Yield Management-Struktur. Immer mit dem Ziel, Ihren Ertrag nachhaltig zu optimieren.

Inhalte

- Grundlagen eines modernen RM
- Erarbeitung einer dynamischen Raten Matrix
- Aufenthaltsbedingungen und „Price Fencing“
- Einschätzung der Buchungsgeschwindigkeit und Erarbeitung relevanter Strategien
- Verdrängungsanalyse (Displacement)
- Buchungswege und deren Potenzial zur Ertragssteigerung
- RM Kennzahlen zur Steuerung und Kontrolle
- Erarbeitung einer Revenue/Yield Meeting-Struktur
- Praktische Fallbeispiele von RM-Strategien
Bringen Sie bitte einen Taschenrechner mit.



Dienstplanung und der Mindestlohn – Eine Chance

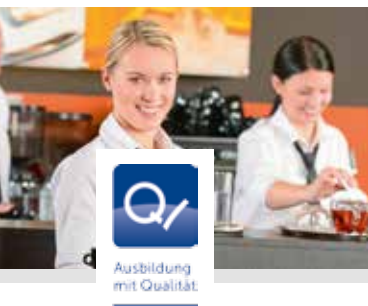
Dirk Schirmer

Seminarziel

Dienstplanung und Zeiterfassung sind ein komplexes Werk, das nicht nur die verschiedenen gesetzlichen und tarifvertraglichen Grundlagen einhalten muss, sondern neben den persönlichen Befangen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch noch betriebswirtschaftlich optimiert werden will. Ziel des Seminars ist es, die verschiedenen Planungsvarianten kennenzulernen, die Stellschrauben der Optimierung zu entdecken und wie man aus einer Notwendigkeit eine Plattform für Mitarbeiterzufriedenheit und Kostenersparnis machen kann.

Inhalte

- Erfahrungsaustausch Dienstplanung heute
- Herausforderungen Personalplanung
- Rahmenbedingungen
- Methoden der Planung
- Integration betriebliche Prozesse
- Vorteile durchgängiger Zeitwirtschaft
- Einbindung Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die Planung
- Ergebnisauswirkung des Dienstplans und operative Steuerungsmöglichkeiten



Ausbilden mit Qualität,

das hat für die teilnehmenden Betriebe der auf Freiwilligkeit beruhenden Initiative Priorität.

Mit der seit Oktober 2012 gestarteten und in Deutschland bis dato in dieser Form einzigartigen Initiative war die Berliner Branche Trendsetter. Seit 2015 haben sich weitere DEHOGA Landesverbände* der Initiative „Ausbildung mit Qualität“ angeschlossen. Jungen Menschen bietet sie eine Orientierungshilfe bei der

Wahl ihres Ausbildungsplatzes, teilnehmenden Betrieben die Möglichkeit, ihre Qualität im Dialog mit den Auszubildenden – falls notwendig – weiter zu entwickeln und zu optimieren.

Wer gut ausbildet, sollte zudem auch selbstbewusst darüber reden!



Strategische Unternehmensführung mit Hilfe des Businessplans

Giancarlo Bethke

Seminarziel

Businesspläne (im klassischen Sinn) werden meist in Start-Up-Situationen gebraucht, um Kapitalgebern Chancen und Risiken eines komplexen Projektes aufzuzeigen. Außerdem enthalten sie alle wichtigen Überlegungen darüber, wie eine Geschäftsidee in die Tat umgesetzt werden kann. Ein Businessplan ist für den Existenzgründer selbst, aber auch für Kapitalgeber und Partner von großer Bedeutung. Die Teilnehmer dieses Seminars erhalten Informationen zum Businessplan mit Praxisbeispielen.

Inhalte

Business-/Geschäftsplan, was ist das?

- Ziele und Aufgaben
- Formale Anforderungen
- Bestandteile eines professionellen Businessplans
- Management-Summary Unternehmenszweck
- Produktbeschreibung, Anlagen und Anhänge
- Management und Organisation
- Markt- und Wettbewerb, Marketing und Vertrieb
- Kapitalbedarfs- und Finanzplanung
- Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken
- Termine und Meilensteine
- Daten und Zahlen generieren
- Externe Quellen für Markdaten

So wird Ihre Hotel-Website zum Spitzenverkäufer (Conversion Rate Optimierung)

Sandra Steiner

Seminarziel

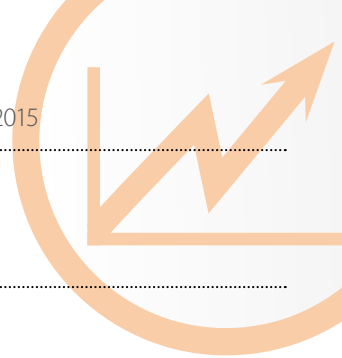
Machen Sie Ihre Hotel-Website zu einem hochprofitablen Spitzenverkäufer, damit mehr Website-Besucher zu Buchern werden! Profitieren Sie von bewährten Methoden zur Steigerung der Direktbuchungsrate: Wie führen Sie den Besucher richtig, mit welchen Maßnahmen können Sie die Conversion Rate steigern und was sind gar Buchungskiller? Lernen Sie, wie Sie Besucher, die von Google oder den Hotel-Buchungsportalen kommend auf Ihre Website finden, zur Buchung auf Ihrer Seite bewegen.

Inhalte

- Grundlagen einer buchungsstarken Website
- Aktuelle Trends
- Benutzerfreundlichkeit als A&O
- Regeln für ein buchungsförderndes Design
- Von den OTAs & Google profitieren
- Tools zur Buchungssteigerung
- So verkaufen Ihre Texte und Bilder
- Soziale Netzwerke sinnvoll integrieren
- Tipps für die Wahl der Buchungsmaschine
- Tipps für starke Anfrageformulare
- Erfolgskontrolle & Steuerung

Azubi-Marketing

Prof. Dr. Astrid Nelke



Seminarziel

In Zeiten des demografischen Wandels werden Arbeitgeber immer mehr zu Bewerbern – gerade in der Hotellerie ist dieser Wandel deutlich zu spüren. Doch wie sticht Ihr Betrieb positiv aus der Masse heraus und wird für junge Menschen interessant? Welche Anforderungen stellt die Generation Y an zukünftige Arbeitgeber? Und wie setzen Sie dies im Unternehmen um?

Inhalte

- Mythos Generation Y
- Anforderungen potentieller Azubis an Ihren Betrieb
- Erfolgreiche Instrumente im Azubimarketing
- Gute Azubis auch nach der Ausbildung halten
- Fördern der Talente

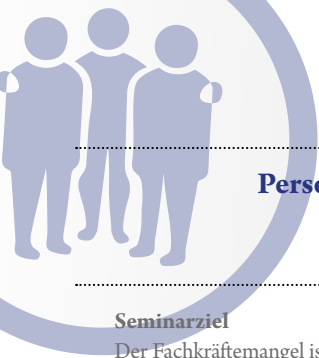
vorteile. für die gastgeber berlins

Wir...

- sind Ihr Wirtschaftsverband
- vertreten Ihre Interessen
- bieten kostenfreie Rechtsberatung
- bieten viel Sparpotential
- bieten Ihnen Service und mehr
- fördern Ausbildung
- machen Marketing
- sorgen für Weiterbildung
- vergeben die Sterne für Hotels
- informieren umfangreich
- stehen für Teamgeist



Tel.: 030. 31 80 48 17 | info@dehoga-berlin.de | www.dehoga-berlin.de



Personal binden, Fachkräftemangel vermeiden, Attraktivität als Arbeitgeber steigern

Torsten Neumaier

Seminarziel

Der Fachkräftemangel ist in der ländlichen Region schon angekommen und wird auch in den Städten bald deutliche Spuren hinterlassen. Wer nur auf eine höhere Entlohnung setzt, wird sich vor Service- und Qualitätseinbrüchen nicht schützen. Viele Mitarbeiter suchen in ihrer Tätigkeit auch Anerkennung und wollen langfristig positiv wahrgenommen und entwickelt werden. Für ein Unternehmen resultiert daraus die Entwicklung eines ganzheitlichen Trägerkonzepts, in dem sich die Bedürfnisse der Mitarbeiter und strategischen Ziele des Unternehmens positiv wiederfinden und vorteilhaft herausbilden können.

Inhalte

- Warum verlassen Mitarbeiter ein Unternehmen?
- Was macht ein Unternehmen für Bewerber attraktiv?
- Zusammenhang von Engagement und Bindung
- Einfluss der Unternehmens- und Führungskultur
- Retention Management als langfristiges und ganzheitliches Konzept
- Ziele von Retention Management
- Individualisierung statt Einheitsmodell
- Erfolgskritische Positionen und das jeweilige Fluktuationsrisiko ermitteln
- Einflussfaktoren auf die Mitarbeiterbindung identifizieren
- Arbeitgeberattraktivität und Bindungsintensität messen
- Bindungsstrategien zielgruppenadäquat entwickeln
- Installation eines Frühwarnsystems

Professionelle Budgeterstellung in der Gastronomie

Hagen Skersies

Seminarziel

Was Hotel- und Restaurantketten in ihre Jahresplanung fest integriert haben, findet in kleinen Betrieben mitunter gar nicht oder nur nebenbei statt – die Budgetierung.

Zu kompliziert? Zu aufwendig?

Schon mit wenigen Mitteln und geringem Aufwand lassen sich zuverlässige Aussagen zum zu erwartenden Umsatz treffen. Sie bilden die Basis für die Kostenplanung und ermöglichen so einen Blick auf die Betriebsentwicklung.

Inhalte

- Informationsquellen zur Vorbereitung der Budgetierung
- Einordnen des Budgets in die Unternehmensplanung
- Korrelation der Marktdaten
- Erstellen des Gastronomie-Umsatzbudgets in Abhängigkeit zur Planung anderer Unternehmensbereiche
- Ableitung der Kostenbudgets unter Einbeziehung des gängigen Kontenrahmens
- Ermittlung des Deckungsbeitrags



Guerilla Marketing – Großer Erfolg mit kleinem Budget

Andreas Tautz

Seminarziel

Teilnehmende wissen, warum man Frisöre in sein Restaurant einladen sollte. Zudem können sie außergewöhnliche Guerilla-Marketing-Ideen finden, Aktionen planen und umsetzen. Sie kennen das Prinzip der Normabweichung, der sich selbst verbreitenden Werbebotschaft mit dem Ergebnis spektakulär geringer Werbekosten. Teilnehmende kennen die Geheimnisse der Arbeitsweise von Guerilla-Unternehmern.

Inhalte

- Definitionen Guerilla-Marketing
- Wirkungen Guerilla-Marketing
- Die emotionale Überraschung
- Beispiele aus aller Welt
- Guerilla-Marketing-Planung
- Chancen und Risiken
- Die Markenpositionierung
- Positionierung versus Image
- „Radikale“ Kreativität gewinnt
- Ideenfindung Guerilla-Kampagne/Aktion
- Planung Guerilla-Aktionen
- Erfolgsgeheimnisse der Business-Guerillas



filosof
software gmbh

Wer loslässt,
hat beide Hände frei.

Planen Sie Ihren Erfolg mit den richtigen Zahlen.



Lohnbuchhaltung



Dienstplan



Finanzbuchhaltung



Fakturierung



Anlagenbuchhaltung



Kassenbuch



HOFA-Berlin

Staatliche Wirtschaftsfachschule
für Hotellerie und Gastronomie Berlin

Niederwallstraße 6/7 | 10117 Berlin-Mitte

Tel.: 030. 20 61 31 30 | Fax: 030. 20 61 31 31

E-Mail: sekretariat@hotelfachschule-berlin.de

www.hotelfachschule-berlin.de



DEHOGA Berlin Seminare

HOGA Berlin Service GmbH

Keithstraße 6 | 10787 Berlin

Tel.: 030. 31 80 48 - 20 | Fax: 030. 31 80 48 - 28

E-Mail: seminare@dehoga-berlin.de

www.dehoga-berlin.de/seminare

