MORITZ

ACADEMY

INHALT

Auf einen Blick

WER WIR SIND SEITE 06

ZIELE UND AUFGABEN SEITE 08

IHR NUTZEN SEITE 10

UNSERE SEMINARE

FACHKRÄFTE-SEMINARE

KOMMUNIKATION SEITE 14

MARKETING & VERKAUF SEITE 19

HOTELLERIE & GASTRONOMIE SEITE 24

QUALITÄTSMANAGEMENT SEITE 31

FÜHRUNGSKRÄFTE-SEMINARE

KOMMUNIKATION SEITE 36

LEADERSHIP SEITE 43

HOTELLERIE & GASTRONOMIE SEITE 50

SEMINARE PERSÖNLICHKEIT ENTWICKELN

PERSÖNLICHKEIT ENTWICKELN SEITE 54

TEAM ENTWICKELN SEITE 59

IHR EXPERTENTEAM SEITE 70

DAS SAGEN UNSERE KUNDEN SEITE 72

FÖRDERMÖGLICHKEITEN 2017 SEITE 76

Seminare & Trainings

FACHKRÄFTESEMINARE

KOMMUNIKATION

I. „KOMMUNIKATION IST NICHT, WAS A SAGT…“ 14
II. AKTIVES ZUHÖREN 15
III. KÖRPERSPRACHE 16
IV. „BITTE BLEIBEN SIE DRAN!“ 17
V. PROFESSIONELLES BESCHWERDEMANAGEMENT 18

MARKETING & VERKAUF

VI. KUNDENVERBLÜFFUNG 19
VII. ERFOLGREICH ZUM ABSCHLUSS KOMMEN 20
VIII. KONZEPT ONLINE-MARKETING 21
IX. SEO- SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG 22
X. E-MAIL-MARKETING 23

HOTELLERIE & GASTRONOMIE

XI. IHREN NUTZEN UND MEHRWERT AKTIV VERKAUFEN 24
XII. FIT FÜR DEN RESTAURANTSERVICE 25
XIII. KREATIVWORKSHOP: FRISCHE IDEEN FÜR IHRE SPEISEKARTE 26
XIV. KREATIVWORKSHOP: GESUNDE KÜCHE 27
XV. REZEPTE FÜR MEHR KÜCHENEFFIZIENZ 28
XVI. OPTIMIERUNG IM HOUSEKEEPING DURCH QUALITÄTSMANAGEMENT 29
XVII. GRUND- & AUFBAUKURS ENGLISCH FÜR HOTELLERIE & GASTRONOMIE 30

QUALITÄTSMANAGEMENT

XVIII. HYGIENESTANDARDS UND HACCP 31
XIX. QUALITÄTSMANAGEMENT 32

FÜHRUNGSKRÄFTESEMINARE

KOMMUNIKATION

I. KREATIV VISUALISIEREN 36
II. DAS LÖSUNGSORIENTIERTE GESPRÄCH 37
III. GEWALTFREIE KOMMUNIKATION 38
IV. AUTHENTISCH PRÄSENTIEREN 39
V. MITARBEITERGESPRÄCHE FÜHREN 40
VI. ENTSCHEIDEN UND ENTSCHEIDUNGEN KOMMUNIZIEREN 41
VII. 5 AUF EINEN STREICH 42

LEADERSHIP

VIII. ZEITGEMÄß FÜHREN 43
IX. FÜHREN, DELEGIEREN, MOTIVIEREN IN HERAUSFORDERNDEN ZEITEN 44
X. FÜHREN IST KUNST 45
XI. MARKETING IST NICHT ALLES, ABER OHNE MARKETING IST ALLES NICHTS 46
XII. INTERKULTURELLE KOMPETENZEN 47
XIII. DISG-SEMINAR 48
XIV. GESTERN KOLLEGE, HEUTE CHEF! 49

HOTELLERIE & GASTRONOMIE

XV. VIELE KÖCHE VERDERBEN KEINEN BREI 50
XVI. GEMEINSAM ERFOLGREICH IM HOUSEKEEPING 51

SEMINARE ZUR PERSÖNLICHKEITS- UND TEAMENTWICKLUNG

PERSÖNLICHKEIT ENTWICKELN

I. DISG-SEMINAR – „PERSÖNLICHKEIT ENTWICKELN“ 54
II. DISG –SEMINAR – „VERKAUFSTRAINING“ 55
III. STRESSMANAGEMENT 56
IV. ERFOLG IST PLANBAR – ZEIT & SELBSTMANAGEMENT 57
V. STRESSMANAGEMENT MIT „THE WORK®“ 58

TEAM ENTWICKELN

VI. LUMINA SPARK 59
VII. DISG-SEMINAR – „TEAMTRAINING“ 60
VIII. UNSER KULTWORKSHOP: PROZESSORIENTIERTES LEBKUCHENBACKEN 61
IX. KREATIV IM TEAM PROBLEME LÖSEN 62
X. TEAM – PAINTING 63

HALBTÄGIGE AKTIONSBAUSTEINE

XI. CAJON-WORKSHOP 64
XII. BUMERANG-WORKSHOP 65
XIII. TROMMEL-WORKSHOP 66
XIV. TAPE ART-WORKSHOP 67

SEMINARKOMBINATIONEN 68
IHR EXPERTENTEAM 70
DAS SAGEN UNSERE KUNDEN 72
ANHANG 75

WER WIR SIND

Unsere Philosophie

Die MORITZ Academy versteht sich als Talente- und Kompetenzzentrum für die Entwicklung und Stärkung menschlicher und persönlicher Ressourcen. Innerhalb der Coachings, Seminare, Trainings, Workshops und Vorträge soll neben der Wissensvermittlung ebenso der Anstoß zur Selbstreflektion gegeben werden, sowie die Befähigung und Entwicklung der einzelnen Personen im Mittelpunkt stehen. Ein Unternehmen ist nur so gut wie die Menschen, die in diesem Unternehmen arbeiten. Darum gilt es, die persönlichen Fähigkeiten und Befindlichkeiten der Menschen zu kennen, auf diese einzugehen und diese für das Unternehmen zu nutzen.

Der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt. Das ist nicht nur ein Slogan, sondern wird in unseren interaktiven und praxisnahen Seminaren und Trainings erlebbar. Wir sehen uns als Talente- und Kompetenzschmiede für einen erfolgreichen Alltag. Durch Beispiele aus der Praxis und Methoden aus der Systemik, dem NLP sowie mit Hilfe des persolog® Verhaltensprofils ist es unser Anspruch, die Persönlichkeit eines jeden Einzelnen zu stärken, zu fördern und zu fordern. Wir beschulen die Teilnehmer nicht einfach nach dem Gießkannenprinzip, sondern stärken ihre Rolle ganzheitlich im Kontext ihrer Umwelt und des (Unternehmens-)Alltags, um so individuelle Lösungen für jeden Einzelnen zu erarbeiten und umzusetzen.

ZIELE & AUF-GABEN

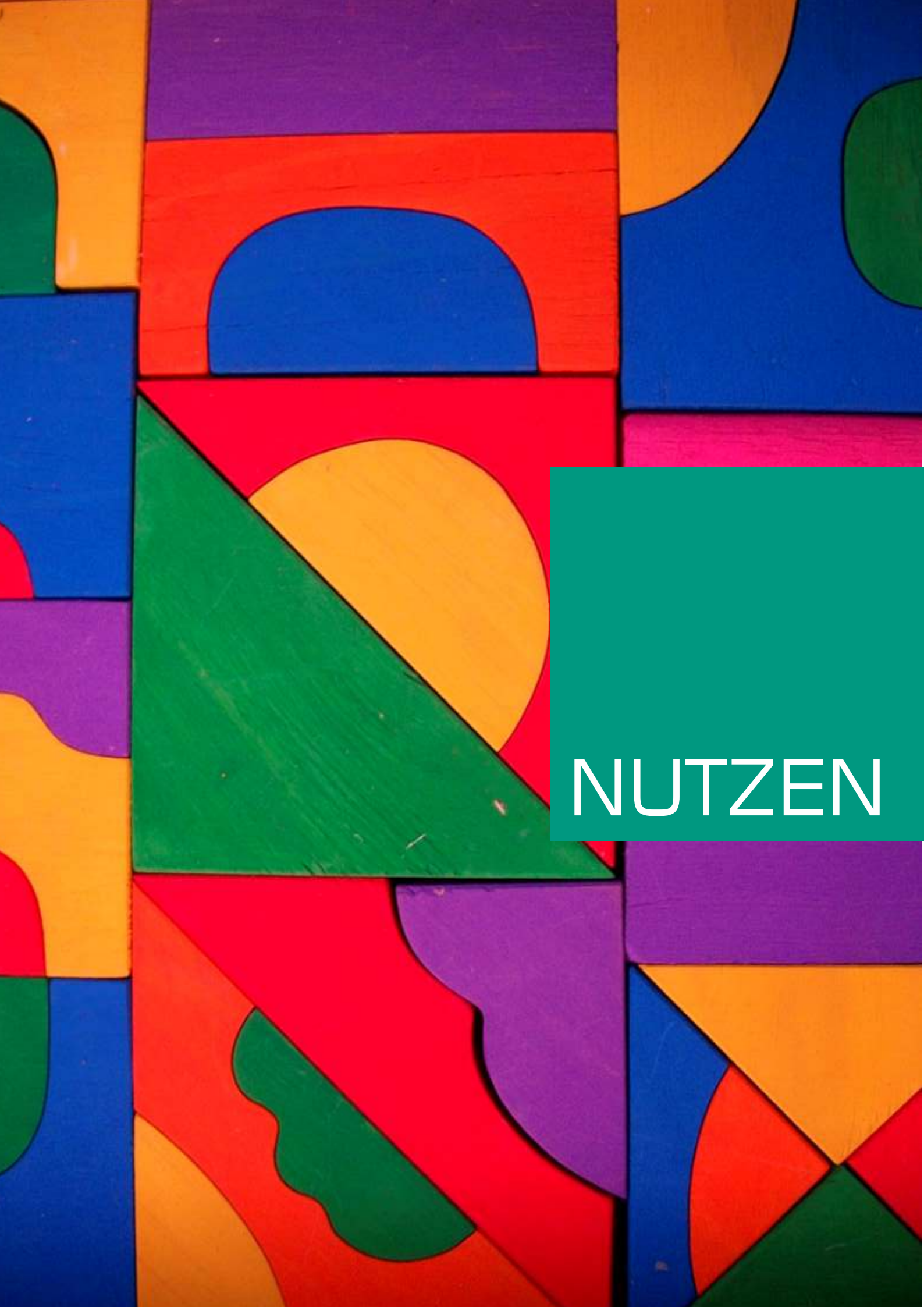
Ziele & Aufgaben

Mit Leidenschaft verfolgen wir das Ziel, gemeinsam mit den Teilnehmern individuelle Maßnahmen und Lösungen zu entwickeln und umzusetzen. Wir sehen uns als Herbeiführer, Begleiter und Unterstützer von Veränderungsprozessen. Hierbei stehen die Befähigung und Umsetzung der Menschen im absoluten Fokus unseres Handelns. Wir sehen es als unsere Aufgabe an, nicht nur Wissen einfach theoretisch zu vermitteln, sondern auch Wege und Möglichkeiten aufzuzeigen, das theoretisch vermittelte Wissen praktisch einzusetzen. Innerhalb der Akademie arbeiten wir deshalb in drei Bereichen: Fachkräfte, Führungskräfte (Leadership) & Persönlichkeit entwickeln.

Innerhalb der **MORITZ Academy** bedienen wir mit unseren Seminaren und Trainings einen Themenpool, der alle Branchen und alle Bereiche eines Unternehmens anspricht. Mit Hilfe moderner Methoden, wie etwa dem provokativen Coaching, Kunstcoaching oder dem Konzept Lunch & Learn, möchten wir Wissen auf eine außergewöhnliche Art und Weise vermitteln sowie gleichzeitig praktisch anwenden und umsetzen.

Doch nicht nur Fachkompetenz ist in Zeiten der immer größer werdenden Marktsättigung und des Fachkräftemangels nötig. Das Thema **Führung (Leadership)** in seiner ganzen Bandbreite nimmt einen wichtigen und entscheidenden Teil unseres täglichen Berufsalltags ein. Hier sehen wir unsere Aufgabe darin, die Führungskräfte zu Fachthemen zu beschulen und gleichzeitig den Bezug zum Management und der Führung innerhalb eines Unternehmens, einer Abteilung oder eines Teams aufzuzeigen. In der Besonderheit der Rolle einer Führungskraft verbinden wir die Themen Führung und Management mit dem Thema Persönlichkeit entwickeln, um die Führungskräfte in ihrer Position für ihre eigene Rolle zu sensibilisieren und zu stärken.

Die dritte Säule **Persönlichkeit entwickeln** hat den Fokus, die eigene Persönlichkeit zu stärken und soll so zur (Weiter-) Entwicklung der eigenen Persönlichkeit führen. Hierfür bieten wir eine ausgewählte Anzahl an Themen an, mit denen wir Menschen aus unterschiedlichsten Bereichen innerhalb von Veränderungsprozessen begleiten und unterstützen.



NUTZEN

Ihr Nutzen

Quellen:
(1) Aaker, D, Strong Brands (1996)

Persönlichkeits- und Teamentwicklung ist der zentrale Nutzen unserer gemeinsamen Arbeit. Die Teilnehmer erkennen ihre eigene Rolle und ihre Verantwortung im Team und Unternehmen. Sie entwickeln ein Bewusstsein, sodass die gemeinsame Kommunikation und die Zusammenarbeit im Alltag erfolgreich verbessert werden. Die eigene Rolle wird klarer und die Teilnehmer kommen ins Agieren und können Ziele konkret definieren und umsetzen. Durch die Trainings werden die Motivation und der Antrieb des Einzelnen gezielt verbessert. Die Frage „Was kann ich tun?“ rückt in den Fokus des eigenen Handelns und Tuns im Seminar, Training und im Alltag. Stärken werden gestärkt und gefördert und die Theorie wird durch das gesteigerte neue Bewusstsein gezielt in der Praxis umgesetzt. Unternehmen und Teams sind dynamische Gebilde durch ihre Macher - die Menschen.

Der Mensch ist der entscheidende Faktor für den Unternehmenserfolg. Durch ständige Weiterbildung und zeitgemäßen Wissenstransfer wird nicht nur die Kompetenz im Team und des Einzelnen gesteigert, sondern auch die Position des Unternehmens am Markt gefestigt. Das sichert den mittel- und langfristigen Erfolg. Die Teilnehmer entwickeln Spaß und Leidenschaft für die eigene Arbeit. Spaß und Leidenschaft sind der Grund, warum wir immer mehr wissen, mehr können, mehr lernen wollen. Bei den Teilnehmern wächst nach den Seminaren und Trainings die Bereitschaft, höchste Leistungen zu erbringen und beständig zu halten. Die Qualität im Unternehmen und Team wird somit entscheidend verbessert.

FACH-KRÄFTE

Unsere **Fachkräfte-Seminarthemen** für mehr Wissen, Motivation und Spaß im beruflichen Alltag.

„Wer aufhört,
besser zu werden,
hat aufgehört,
gut zu sein!“

(Robert Bosch)

I. „Kommunikation ist nicht, was A sagt …“ Erfolgreiche Kommunikation mit dem Gast

Inhalte:

- Unterschiedliche Wahrnehmung von Menschen
- Sach- und Beziehungsebene erkennen und verstehen
- Grundregeln erfolgsorientierter Kommunikation
- Der Kommunikationsprozess
- Emotionsmanagement in der Kommunikation
- Erkennen, Vermeiden und Lösen von Kommunikationsproblemen
- Die Bedeutung des Selbstwertgefühls - Wirkkraft
- Körpersprache - Was ist das?
- Körpersprache erkennen und gezielt einsetzen
- Erfolgsorientierte Gesprächsführung im beruflichen Alltag

Zielgruppe:

Fachkräfte aller Bereiche

Ziel und Nutzen:

Neben der fachlichen Kompetenz wird von den Mitarbeitern heute, mehr denn je, soziale Kompetenz gefordert. Im Umgang mit Menschen kommt es darauf an, positiv und zielführend zu kommunizieren. Nur laufen Gespräche leider nicht immer wie erhofft und oft ungewollt in die falsche Richtung.

Im Seminar erfahren Sie, was eine positive und erfolgsorientierte Kommunikation ausmacht. Sie verbessern Ihr Gesprächsverhalten und entwickeln Verständnis für die Kommunikationsprozesse. Sie erkennen die Wirkung und Wichtigkeit Ihrer Körpersprache auf Ihr Gegenüber. Sie werden so in der Lage sein, negative Reaktionen immer mehr zu vermeiden, erfolgsorientiert aufzutreten, zu handeln und zu agieren.

Methoden:

Moderation, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion, Trainerinput, Livearbeit, Videoanalyse

Dauer:

2 Tage

II. Aktives Zuhören ist nicht nur eine Technik, sondern eine Grundhaltung.

„Versuche die Welt des anderen mit dessen Augen zu sehen."
(Carl Rogers, Psychologe und Entwickler des aktiven Zuhörens)

Inhalte:

- Kommunikationsebenen und die Tücken des „Nichtverstehens"
- Empfänger – Sender Modell
- Kommunikationsfördernde Zuhörtechniken für aktives Zuhören
- Zuhören und Zusehen als Grundelemente des aktiven Zuhörens (verbale und nonverbale Kommunikation)
- Gefahrenpunkte des aktiven Zuhörens

Zielgruppe:

Fachkräfte aller Bereiche

Ziel und Nutzen:

Aktives Zuhören ist eine grundlegende Gesprächsführungstechnik.

Ziele des aktiven Zuhörens sind, schnell und korrekt den Inhalt einer Information oder Nachricht zu verstehen, der betreffenden Person genau zuzuhören und deren „eigentliches" Anliegen oder deren „versteckte" Botschaft zu erkennen und zu erfassen.

Im Seminar erlernen Sie die Technik des aktiven Zuhörens, um in Ihrer Kommunikation im Alltag zum einen Vertrauen aufzubauen und einen wertschätzenden Umgang zu pflegen, und zum anderen, auftretende Unklarheiten während eines Gespräches sofort zu klären und somit Missverständnissen und Konflikten vorzubeugen.

Methoden:

Wissensinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Livearbeit, Gesprächstraining, Videoanalyse,

Praxisbeispiele und Feedback

Dauer:

1 Tag

III. Körpersprache

„Was jemand denkt, merkt man weniger an seinen Ansichten als an seinem Verhalten.“ (Isaac Bashevis Singer)

Inhalte:

- Körpersprache und deren Wirkung
- Körpersprache von Frauen
- Körpersprache von Männern
- Blickkontakt richtig einsetzen und deuten
- Nähe und Distanz – das richtige Maß ist wichtig
- Souverän auftreten

Zielgruppe:

Fachkräfte aller Bereiche

Ziel und Nutzen:

Ihr Körper ist ihr größter Schwätzer, ob Sie das wollen oder nicht.

Die Körpersprache oder nonverbale Kommunikation vermittelt immer eine Botschaft, ob mimisch, gestisch oder über die Körperhaltung und –spannung.

Mit dem Wissen über die Bedeutung der körpersprachlichen Signale können Sie Ihre eigene Körpersprache bewusster steuern und die unbewussten und nonverbalen Botschaften Ihres Gesprächspartners besser einschätzen.

Sie können durch eine reflektierte und bewusstere Körpersprache mehr Selbstbewusstsein ausstrahlen. Sie können durch Ihre Körpersprache Gespräche direkt beeinflussen und Sie erhalten wichtige Informationen über Ihren Gesprächspartner durch dessen Körpersprache.

Im Seminar lernen Sie Ihre eigene Wirkung und die Wirkung der Anderen über Ihre Körpersprache kennen.

Methoden:

Wissensinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Livearbeit, Videoanalyse, Praxisbeispiele

Dauer:

1 Tag

IV. „Bitte bleiben Sie dran!“ Erfolgreich und professionell telefonieren

Inhalte:

- 12 Grundlagen der Kommunikation
- Wie sage ich es besser – positiv formulieren
- Die Bedeutung des Telefonierens für das Image Ihres Unternehmens
- Gesprächsführung am Telefon
- Ausdruck, Sprache und Stimme - der erste Eindruck zählt
- Organisation der Telefonarbeit: Vorbereitung und Nachbereitung - der gut organisierte Arbeitsplatz
- Vermeidung typischer Telefonsünden
- Tipps für das Telefonieren mit Skype

Zielgruppe:

Fachkräfte aller Bereiche

Ziel und Nutzen:

Gerade im digitalen Zeitalter ist das Telefon nach wie vor ein wichtiges Instrument, insbesondere wenn es um die direkte und schnelle Kommunikation geht. Mit einer persönlichen und authentischen Kommunikation gelingt der Kontakt zum Gesprächspartner am besten.

Schaffen Sie durch Ihren ganz persönlichen Kommunikationsstil eine angenehme Atmosphäre am Telefon und empfangen Sie vom ersten Wort an viel Sympathie von Ihrem Gesprächspartner - die Grundlage für eine positive Beziehung. Im gemeinsamen Austausch mit Ihnen erhalten Sie in diesem Seminar viele praktische Lösungen, Tipps und Tricks für Ihren perfekten Auftritt am Telefon.

Auch in schwierigen Gesprächssituationen ist es wichtig am Telefon einen kühlen Kopf zu bewahren und zu agieren. Wir zeigen Ihnen, wie es geht, denn auch diese Situation kann eine große Chance für eine weitere positive Beziehung zum Gesprächspartner sein. Sie erhalten viele sofort umsetzbare Anregungen für Ihren persönlichen Telefonstil. Eine weitere Herausforderung unserer Zeit ist die Telefonie über Skype- wir zeigen Ihnen, wie Sie nicht nur mit Ihrer Stimme, sondern auch mit Mimik und Gestik überzeugen.

Methoden:

Wissensinput, Praxis- und Lehrbeispiele, praktische Einzelübungen, Gruppenarbeit, Livearbeit, Üben am Telefon, Diskussion und Moderation

Dauer:

2 Tage

V. Professionelles Beschwerdemanagement Ihre Chance für mehr Kundenloyalität und Verkauf

Inhalte:

- Worüber ärgern sich Gäste bzw. Kunden?
- Hauptziele eines aktiven Beschwerdemanagements
- Beschwerde oder Reklamation?
- Fünf Schritte eines aktiven Beschwerdemanagements
- Umgang mit unterschiedlichen Kunden- und Gästetypen
- Meine Rolle im aktiven Beschwerdemanagement
- Grundlagen der Kommunikation (Sprache, Körpersprache)
- Übung macht den Meister - Aktiver Praxistransfer

Zielgruppe:

Fachkräfte aller Bereiche

Ziel und Nutzen:

Ein professionelles Beschwerde- bzw. Reklamationsgespräch ist der Schlüssel zur Verbesserung der Qualität und ein wirkungsvolles Mittel für effektive Kundenloyalität. Umso erstaunlicher ist es, dass ein professioneller Umgang mit Kunden/Gästen im Beschwerdegespräch oder Reklamationsgespräch in vielen Unternehmen eher „stiefmütterlich" behandelt wird.

Oft empfinden Mitarbeiter Beschwerden als persönlichen Angriff und handeln daraus eher emotional als rational. Ein aktives Beschwerdemanagement besteht darin zu agieren und nicht „nur" zu reagieren und somit Kunden/Gäste zu Fans zu machen. Begeisterte Fans verzeihen eher Fehler, tragen zum positiven Image des Unternehmens bei und sprechen überzeugt Empfehlungen aus.

Im Seminar erhalten Sie wertvolle Instrumente und Techniken für den Umgang mit dem unzufriedenen Gast/Kunden. Sie erfahren, wie Sie Beschwerdegespräche professionell meistern und Techniken zur lösungsorientierten Umgehensweise bei Einwänden und Gesprächsführung gezielt einsetzen, um Kunden/Gäste dadurch zu begeistern.

Zusätzlich zeigen wir Ihnen auf, wie Sie professionelles Beschwerdemanagement effektiv und gäste-/kundenorientiert im Social Media aufbauen und zur Analyse von Mängeln nutzen können.

Methoden:

Moderation, Einzel-und Gruppenarbeit, Fallbesprechungen aus der betrieblichen Praxis, Livearbeit, Videoanalysen, Diskussion

Dauer:

2 Tage

VI. Kundenverblüffung - Einfach anders machen

Wir zeigen Ihnen, dass es gar nicht so schwer ist, ein echter „Verblüffer“ zu sein!

Inhalte:

- Kundenloyalität- Luxus oder Notwendigkeit?
- Vier Stufen der Erwartungshaltung
- Bestechungsprogramm
- Verführungsprogramm
- Erpressungsprogramm
- Überraschen Sie Ihre Kunden – Ideen aus der Praxis
- Die Kunst der ständig neuen Überraschungen
- Die Marke „Ich“
- Kommunikation - ein Schlüssel zum Erfolg
- Machen Sie Ihre Kunden zu Multiplikatoren und Botschaftern
- Ideen für Ihre individuelle Kundenverblüffung in der Praxis
- To Do´s und Praxistransfer

Zielgruppe:

Fachkräfte aller Bereiche

Ziel und Nutzen:

In Zeiten immer ähnlich werdender Produkte und gesättigter Märkte ist es für Sie als Unternehmer, Dienstleister und Gastgeber wichtig, Ihre Produkte und Dienstleistungen in das rechte Licht zu rücken, um sich von der am Markt befindlichen „grauen Masse“ abzuheben. Mehr denn je suchen Menschen heute Kontakt zu Menschen und nicht zu Unternehmen. Daher schaffen es wirklich erfolgreiche Unternehmen auf der emotionalen Ebene durch systematische Kundenbegeisterung einen Kundenmehrwert zu erzeugen.

In diesem Seminar werden Sie auf die unterschiedlichen Ansprüche der Kunden vorbereitet. Sie lernen deren Erwartungshaltungen kennen und entdecken, dass es gar nicht so schwierig ist, aus Kunden echte Fans werden zu lassen. Erarbeiten Sie Alleinstellungsmerkmale Ihres Unternehmens und nehmen Sie erste Anregungen mit, mit denen Sie bei Ihren Kunden echte Ah`s, Oh`s und Wow`s erzeugen können.

Methoden:

Moderation, Diskussion, Einzel-und Gruppenarbeit, Fallbeispiele aus der Praxis

Dauer:

2 Tage

VII. Erfolgreich zum Abschluss kommen Verkaufs- und Upselling Seminar

„Verkauf ist Leidenschaft. Verkauf ist Freude bereiten. Richtig Verkaufen bedeutet erfolgreich zu sein. Wir zeigen es Ihnen."

Inhalte:

- Kreislauf des Verkaufens
- Kundenerwartungen und -wünsche erkennen und wecken
- Positiv denken und sprechen
- Effiziente und zielgerichtete Gesprächsführung
- Fragetechniken gezielt einsetzen für eine souveräne Gesprächsführung
- Die 3 Ebenen des Hörens
- Beeinflussungstechniken für eine gemeinsame „Win-Win- Situation"
- Körpersprache - (m)ein Schlüssel zum Erfolg
- Der Umgang mit Einwänden
- Abschlusstechniken - „ Den Sack zumachen"
- Tipps aus der Praxis

Zielgruppe:

Fachkräfte aller Bereiche

Ziel und Nutzen:

Immer mehr Kunden suchen den Nutzen und Mehrwert eines Produktes, bevor sie sich zu einem Kauf entscheiden. Dafür müssen Sie als Verkäufer die richtigen Argumente finden und vor allen Dingen gute Gefühle vermitteln. Was aber unterscheidet erfolgreiche Verkäufer von den anderen? Erfolgreiche Verkäufer zeichnet eine effiziente Gesprächsführung aus, welche nicht nur den Umsatz steigern soll, sondern auch eine empathische Kundenbindung. Hierfür sind die innere Haltung zum Verkauf, die Einstellung zu Kunden und eine gute Vorbereitung ganz wesentliche Faktoren. Erlernen Sie das Erkennen und Wecken von Kundenwünschen, sowie das Anbringen richtiger Argumentationen für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss. Wir zeigen Ihnen mit praktischen Übungen, dass ein Einwand immer auch eine große Chance ist, um maßgeschneiderte Angebote zu präsentieren. Das heißt: den systematischen und erfolgreichen Verkauf kann man lernen und Freude daran haben.

Methoden:

Moderation, Wissensinput, Einzel-und Gruppenarbeit, Praxisbeispiele, Diskussion und gemeinsamer Austausch, Livearbeit, Videoanalyse

Dauer:

2 Tage

VIII. Konzept Online-Marketing – Planen statt hoffen!

Inhalte:

- Maßnahmen des Onlinemarketings
- Instrumente des Onlinemarketings aufeinander abstimmen
- Produkte für den Onlinemarkt optimieren
- Kunden online akquirieren
- Kunden finden (SEA) und gefunden werden (SEO)
- Kunden binden und Markenaufbau
- Verkaufspsychologie einer Landingpage
- Verkaufsprozesse und Wertschöpfungsketten optimieren (Sales Funnel)
- Praxistipps

Zielgruppe:

Marketingfachkräfte

Ziel und Nutzen:

Online-Marketing bietet Ihnen ungeahnte Möglichkeiten in der Akquise neuer Kunden, dem Verkauf der Leistungen und der nachhaltigen Kundenbindung. Die Instrumente, die dem Marketing hier zur Verfügung stehen sind vielfältig: Suchmaschinenoptimierung, Social Media, Video-Marketing, E-Mail-Marketing, Lead Magnet Acquisitions, Sales Funnel und vieles mehr. Die Herausforderung für Sie ist es, die Möglichkeiten des Online-Marketings sinnvoll aufeinander abzustimmen, um größtmöglichen Nutzen aus den jeweiligen Maßnahmen zu erzielen.

Im Seminar erhalten Sie einen fundierten Überblick über die verschiedenen Instrumente im Online-Marketing und über die Systematik für den Aufbau und die Abstimmung der zum Erfolg führenden Maßnahmen.

Methoden:

Moderation, Diskussion, Einzel-und Gruppenarbeit, Fallbeispiele aus der Praxis

Dauer:

1 Tag

IX. SEO - Suchmaschinenoptimierung - Besser gefunden als gesucht werden

Inhalte:

SEO verstehen

- Differenzierung von SEO und SEA
- SEO im Marketing-Mix
- Professionelle SEO-Strategien erlernen

OnPage

- Keywordanalyse kennenlernen
- Content-Optimierung
- SILO -Strategien

OffPage

- Backlink-Strategien
- Social Media Link-Building

Tipps und Tricks

- Welche Tricks sind erlaubt?
- SEO-Ammenmärchen
- Links und Keywords intelligent aufbauen

Zielgruppe:

Marketingfachkräfte

Ziel und Nutzen:

Die Website ist das zentrale Marketinginstrument im Online-Marketing. Auch die klassischen Werbeinstrumente sind mittlerweile von der Internetpräsenz nahezu verdrängt. Umso wichtiger ist es, dass die Website auch gefunden wird. Denn all die Anstrengungen im Aufbau und Pflege der Internetseite machen nur dann Sinn, wenn die Website auch Traffic generiert. In diesem Workshop erlernen Sie, wie eine nachhaltige SEO-Strategie funktioniert und somit Ihre Website aufzubauen und zu optimieren. Dies betrifft sowohl die Arbeiten auf der Website (Onpage-SEO) als auch die Arbeiten außerhalb Ihrer Webpräsenz (Offpage-SEO). Zusätzlich erlernen Sie Strategien, wie Sie die Suchergebnisse Ihrer Webpräsenz leichter platzieren können. Moderne Contentstrategien helfen Ihnen dabei, das Ranking Ihrer Website zu verbessern.

Methoden:

Moderation, Wissensinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Diskussion

Dauer:

1 Tag

X. E-Mail-Marketing

Inhalte:

- Broadcast oder Autoresponder?
- Psychologie einer Newsletter-Kampagne
- Aufbau einer E-Mail-Strategie
- Einstieg in den Verkaufskanal
- Kunden abholen: Akquise & Lead Magnets
- Kunden binden: Segmentation
- Produkte Verkaufen: das IKEA-Prinzip
- Kundenlisten aufwärmen: Management
- Praxisbeispiele: verschiedene Kampagnenmodelle

Zielgruppe:

Fachkräfte aller Bereiche

Ziel und Nutzen:

Eine E-Mail-Kampagne ist nicht mit klassischen Werbe-Emails zu verwechseln. Eine erfolgreich aufgebaute E-Mail-Kampagne spricht den Kunden zur richtigen Zeit mit dem richtigen Angebot an.

Aber wie findet man heraus, wann der Kunde welches Angebot bekommen möchte?

In diesem Seminar wird gezeigt, wie Kunden richtig segmentiert werden, wie Kampagnen darauf aufbauend maßgeschneidert werden und wie eine Vielzahl der anstehenden Aufgaben automatisiert werden kann.

In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihren Kunden rasch abholen und an Ihr Unternehmen bzw. an Ihre Marke binden können. Mittels gezielter Kampagnen können Sie die Mehrwerte Ihrer eigenen Produkte aufzeigen und Ihren Kunden somit zum Kauf bewegen.

Methoden:

Moderation, Wissensinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Diskussion

Dauer:

1 Tag

XI. Ihren Nutzen und Mehrwert aktiv verkaufen

Inhalte:

- Besprechen der derzeitigen Standards
- Was ist Verkauf?
- Meine Rolle als Verkäufer und Gästebetreuer?
- Fachwissen, Produktwissen und Empathie
- Kreislauf des Verkaufens
- Gästeerwartungen erkennen, wecken und erfüllen
- Fragetechniken situationsgerecht und gekonnt eingesetzt
- Aktives Zuhören
- Emotionsmanagement im Verkauf und in der Gästebetreuung (AH's, OH's und WOW's)
- Praktische Übungen und reger Austausch

Zielgruppe:

Fachkräfte, Mitarbeiter Rezeption, Verkauf und Bankett

Ziel und Nutzen:

In Zeiten der immer zahlreicher und ähnlicher werdenden Produkte und Dienstleistungen bekommt der Verkauf und die Gästebetreuung durch engagierte und kompetente Mitarbeiter eine immer stärkere Bedeutung im Unternehmen. Wichtig ist es, dass sich die Mitarbeiter ihrer Rolle als Verkäufer bewusst werden, um dieser dann gerecht zu werden und sie aktiv zu beherrschen. Durch ein gezieltes Training werden neben dieser Rolle Grundlagen und Techniken eines optimalen Verkaufsgespräches von der Begrüßung, über die Bedarfsanalyse und Einwandbehandlung, bis hin zur gekonnten Abschlusstechnik und Verabschiedung vermittelt.

Methoden:

Moderation, Lehrbeispiel, praktische Einzel- und Gruppenübungen , Rollenspiel, Videoanalyse, Diskussion

Dauer:

1 Tag

XII. Fit für den Restaurantservice

„Tranchieren“ und „Dekantieren“ lernen Sie woanders – Wir wecken Ihre Leidenschaft & Kreativität für die Rolle eines perfekten Gastgebers!

Inhalte:

- Guter Service aus Sicht des Gastes
- Anforderungen/Erwartungen an einen Restaurantbesuch
- Kellner oder Gastgeber?
- Umgang mit verschiedenen Gästetypen und -gruppen
- Tabu-Themen & positive Formulierungen
- Fachwissen und Produktwissen
- Verkaufshilfen gezielt einsetzen
- Gästezufriedenheit erzielen
- Verkaufschancen erkennen und Zusatzverkäufe generieren
- Beschwerden vorbeugen
- Stammgäste gewinnen und pflegen

Zielgruppe:

Fachkräfte aus Gastronomie & Hotellerie, Verkäufer aus anderen Dienstleistungsbranchen, Mitarbeiter mit Gästekontakt

Ziel und Nutzen:

Der Erfolg eines Unternehmens hängt nicht nur von der Qualität seiner Dienstleistung ab, sondern auch von der Art und Weise, wie sie angeboten wird. Produkte und Angebote sind austauschbar geworden – zumeist wird von einem Überangebot in der Hotel- und Gastronomiebranche gesprochen. Deshalb ist es zwingend notwendig, gezielt Gästebedürfnisse zu erkennen und dadurch die Voraussetzung für einen erfolgreichen Restaurantservice zu schaffen, der bestenfalls zum „Erlebnis“ für den Gast wird. Während des Seminars nehmen Sie die Sichtweise des Gastes ein und werden diese auch gezielt erleben. Nutzen Sie dieses Seminar, um ein echter Beziehungsmanager zu werden!

Methoden:

Moderation, Diskussion, Analyse von Praxisbeispielen, praktische Einzelübungen, Gruppenarbeit, Livearbeit

Dauer:

2 Tage

XIII. Kreativworkshop: Frische Ideen für Ihre Speisekarte

Inhalte:

- Standort- und Mitbewerberanalyse
- SWOT-Analyse
- Mein Wunschgast: Unternehmensleitbild
- Fach- und Produktwissen
- Trends und Revivals: Aktuelle „Küchentrends" vs. traditionelle Zubereitungsarten
- Speisekartenaufbau und Formulierung - „menu engineering"
- Rationalisierte Umsetzung bei Produktion und Ausgabe in der Küche
- Serviceketten und kücheninternes Qualitätsmanagement
- Professionelles Beschwerdemanagement aus Küchensicht

Zielgruppe:

Fachkräfte, Köche in Restaurant-/Bankettküche

Ziel und Nutzen:

Ein gutes Essen spricht alle Sinne an und hinterlässt so einen bleibenden Eindruck auf emotionaler Ebene. Was der Gast als ansprechend wahrnimmt, ist individuell verschieden. Ihre Positionierung am Markt beeinflusst, ob Sie Gäste haben, die gut finden, was Sie gut können. Zudem müssen Sie die Wünsche Ihrer Gäste möglichst gut kennen.

Ihr F&B Angebot passt zu Ihrem Leitbild und Gesamtauftritt, unterscheidet sich von Angeboten der Mitbewerber und greift aktuelle Trends auf, ohne durch zu viel Exotik zu verschrecken. Es ist außerdem in Ihrem Betrieb mit den spezifischen technischen und personellen Ressourcen umsetzbar. Und zwar so, dass auch bei einem attraktiven Verkaufspreis Gewinne erwirtschaftet werden und nicht zuletzt die Mitarbeiter dauerhaft motiviert bleiben.

Ziel des Workshops ist es, auf Basis Ihrer Positionierung unverbrauchte und individuell passende Ideen zu kreieren, die Ihre Speisekarte attraktiver machen und das Zeug zum „Signature Dish" haben.

Methoden:

Moderation, Trainer Input, Gruppenarbeit, Workshop in der Küche, Betrachtung von Fallbeispielen, Praktische Übungen, Diskussion

Dauer:

2 Tage

XIV. Kreativworkshop: Gesunde Küche – Vegan und vegetarisch, ideologiefrei und pragmatisch!

Inhalte:

- Vegan und vegetarisch - Begriffsbestimmung
- Zielgruppenanalyse Ihrer Gäste: Ihre Positionierung
- Warenkunde: Ersatzprodukte für die Produktion
- Das vegane Schnitzel? Warum ist das kein Widerspruch?
- Herstellungsmethoden und Varianten verschiedener veganer und vegetarischer Gerichte: Ideenpool und Kreativworkshop für attraktive Alternativangebote
- Küchenabläufe bei veganem Angebot auf der Speisekarte: Produktionsprozesse und -methoden
- Vegane und vegetarische Produkte in Catering, Kantine und Imbiss

Zielgruppe:

Fachkräfte, Mitarbeiter aus Küche und Lebensmittel verarbeitenden Betrieben

Ziel und Nutzen:

Ein vegetarisches und veganes Angebot auf der Speisekarte wird immer häufiger nachgefragt und hat sein Nischendasein längst verlassen. Nicht nur in darauf spezialisierten Restaurants, sondern bei jeder Form eines gastronomischen Angebotes entscheiden die Vegetarier, Veganer oder Menschen mit Nahrungsmittelunverträglichkeiten über die Wahl des Restaurants. Auch eine Gruppe mit überwiegend konventionellen Essgewohnheiten wird sich für das Haus entscheiden, das auch für Vegetarier oder Veganer in der Gruppe ein attraktives Angebot bietet.

In der Realisierung eines veganen Angebotes wird der Koch vor eine Reihe von Herausforderungen gestellt, insbesondere dann, wenn das Angebot verlockend sein soll und gleichzeitig effizient realisierbar.

Wie entstehen notwendige Bindungen, Konsistenz und Mundgefühl, ohne sich zu weit von

konventionellen Geschmackserfahrungen zu entfernen? Wie müssen effiziente Küchenabläufe gestaltet werden, damit die vegetarischen und veganen Speisen auch tatsächlich solche sind und gleichzeitig auch vollwertig? Welche Lieferanten können den Gastronom hier besonders unterstützen?

Dieses Seminar möchte nicht politisch überzeugen, sondern die Kreativität anregen über den Tellerrand hinaus zu kochen.

Methoden:

Moderation, Wissensinput, Gruppenarbeit, Workshop in einer Kochschule/Schulungszentrum, Betrachtung von Fallbeispielen, Diskussion

Dauer:

2 Tage

XV. Rezepte für mehr Kücheneffizienz - Weniger Stress, mehr Gewinn durch moderne Küchentechnik

Inhalte:

- Produktionsplanung: Standardisierung als Voraussetzung für Qualitäts- und Kalkulationssicherheit
- Systemgastronomische Verfahren in der individuellen Gastronomie erfolgreich nutzen
- Die aktuellen technischen Möglichkeiten für geringere Kosten bei Personal- und Wareneinsatz
- Hygienische Notwendigkeiten und Hinweise
- Tägliches Mis en Place aufbauen
- Arbeiten mit Checklisten und Verfahrensanweisungen
- Entkoppelung von Produktion und Ausgabe für weniger Stress und Hektik bei den Mitarbeitern und Sicherung der Qualität beim Gast
- Zeit und Geld sparen durch angepasste Personal- und Produktionsplanung
- Möglichkeiten der Standardisierung je nach technischem Einsatz

Zielgruppe:

Küchenleiter, Köche/Mitarbeiter in Restaurantküche/Bankettbereich mit Berufserfahrung, ambitionierte Auszubildende

Ziel und Nutzen:

Aus der Gemeinschaftsverpflegung ist das Verfahren Cook & Chill schon fast nicht mehr weg zu denken. In der Individualgastronomie gibt es den neuen Trend: Vacu-Cook & Chill, bei dem mittels Einsatz moderner Küchentechnik Produktion und Ausgabe auf einem garfrischen Qualitätsniveau entkoppelt werden. Dadurch kann in der Ausgabe so einfach und effizient gearbeitet werden wie bei einem systemgastronomischen Konzept, ohne auf Frische und Qualität verzichten zu müssen.

Es geht um gleichbleibend hohe Qualität mit individuellen Eigenkreationen. Gleichzeitig wird der Waren- und Personaleinsatz reduziert. Ziele des Seminars sind das Prinzip der entkoppelten Produktion zu verstehen, die notwendige Technik dafür zu kennen und bedienen zu können sowie genaue Kenntnisse zu Garmethoden und -temperaturen verschiedener Nahrungsmittelbestandteile zu erlangen.

Außerdem geben wir frische Ideen als Anregungen zum Weiterdenken in Richtung Ihres eigenen „Signature Dish“.

Methoden:

Moderation, Trainer Input, Gruppenarbeit, gemeinsame Arbeiten in der Küche an relevanten Geräten, Betrachtung von Fallbeispielen, praktische Übungen, Diskussion

Dauer:

2 Tage

XVI. Optimierung im Housekeeping – durch aktives Qualitätsmanagement

Inhalte:

- Qualitätsmanagement im Bereich Housekeeping
- Der PDCA-Zyklus - Der kontinuierliche Verbesserungsprozess und meine Rolle!
- Rahmenbedingungen und Steuerung eines erfolgreichen Verbesserungsprozesses
- Serviceketten und Qualitätsbausteine für den Bereich Housekeeping
- Qualitätsstandards und -maßnahmen Housekeeping/Reinigung
- Erkennen und Bewältigen von Schwierigkeiten und Widerständen im Veränderungsprozess
- Aufgaben- und Arbeitsprozesse - Prozessmanagement
- Einbindung Mitarbeiter
- Professionelle Reinigungs- & Zustandskontrolle
- Arbeits- & Kontrollabläufe Zimmerreinigung
- Abteilungsorganisation und Verantwortlichkeiten
- Personalführung und -einsatzplanung

Zielgruppe:

Fachkräfte einer Abteilung oder Hierarchie, Hausdamen und -assistentinnen

Ziel und Nutzen:

Der Logisbereich ist in vielen Betrieben der größte Umsatzfaktor und definiert ebenfalls den Wohlfühlfaktor und die Zufriedenheit des Gastes. Daher ist ein optimales Housekeeping-Management von entscheidender Bedeutung für ein Unternehmen.

Die Produktivität und Qualität im Etagenbereich kann durch ein aktives und durchdachtes Qualitätsmanagement spürbar gesteigert werden. Optimaler Ressourceneinsatz und flexible Personaleinsatzplanung sowie individuelles Zeit- und Selbstmanagement entscheiden maßgeblich über den Unternehmenserfolg. Definierte Qualitätsstandards und die kontinuierliche Verbesserung dienen dazu, nachhaltig und langfristig den Housekeepingbereich zu optimieren.

Methoden:

Moderation, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion, Rollenspiele, Trainerinput, Feedback durch Trainer und Gruppe

Dauer:

2 Tage

XVII. Grundkurs Englisch und Aufbaukurs Englisch für die Hotellerie & Gastronomie

Inhalte:

Allgemein:

- Vorstellungs- und Begrüßungsregeln
- Verhaltensweise bei Beschwerden und Reklamationen

Hotellerie:

- Gästeempfang an der Rezeption: Auskünfte geben, Anreiseformalitäten besprechen etc.
- Schriftverkehr kennenlernen wie e-Post, Reservierungsbestätigungen und Stornierungen erstellen bzw. schreiben
- Gesprächsführung am Telefon
- Ausstattung der Hotelbereiche kennenlernen

Gastronomie:

- Erlernen von Restaurantarbeitsmitteln wie Speisekarte, Serviergegenständen, etc.
- Zahlungsarten kennenlernen
- Essgewohnheiten von internationalen Gästen

Zielgruppe:

Fachkräfte aus Hotellerie und Gastronomie

Ziel und Nutzen:

Die Inhalte dieses Seminars sind im Vorfeld mit dem jeweiligen Trainer zu besprechen und werden individuell auf Sie und Ihre Interessenschwerpunkte angepasst.

Sie werden befähigt, sich in englischer Sprache mit Ihrem Kunden/Gast über Hotel- bzw. gastronomische Themen auszutauschen und erlernen fachspezifische Inhalte auf Englisch.

Methoden:

Lektionen, Livearbeit

Dauer:

2 Tage

XVIII. Hygienestandards und HACCP in Restaurant und Bankett

Inhalte:

- Geschichte des HACCP-Konzeptes
- Einführung der guten Hygienepraxis mit spezifischen Vorbeugemaßnahmen
- Ermittlung des betriebsspezifischen Restrisikos
- Gefahrenanalyse für Sicherheit der Lebensmittel auf Grundlage des Restrisikos
- Ermittlung der kritischen Kontrollpunkte
- Festlegen von Eingreifgrenzen
- Überwachungsverfahren und Verantwortlichkeiten festlegen
- Korrekturmaßnahmen bei Abweichungen
- Punktgenaue Dokumentation aller Maßnahmen
- Vorgehensweise bei Abweichung von Eingreifgrenzen

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte aus Restaurant, Bankett und Küche

Ziel und Nutzen:

Seit 1998 sieht das deutsche Recht die Anwendung des HACCP-Konzeptes in Lebensmittel verarbeitenden Betrieben verpflichtend vor. Die kritischen Kontrollpunkte müssen dabei in jedem Betrieb individuell ausgemacht werden, dementsprechend sind Überwachungsverfahren, Eingreifgrenzen und Korrekturmaßnahmen zu implementieren. Ein HACCP-Konzept kann dabei in ein bestehendes oder noch zu entwickelndes TQM-System eingepasst werden.

Neben dem Folgen der gesetzlichen Vorschrift hilft ein angepasstes HACCP-Konzept, die Qualität der Produkte zu steigern und auf gleichbleibend hohem Niveau zu halten, den Wareneinsatz zu verringern und nicht zuletzt auch die Motivation der Küchen- und Servicemitarbeiter zu verbessern, da in einer sauberen und hygienischen Umgebung die Arbeit mehr Freude bereitet. HACCP ist also kein Kostenfaktor, sondern kann Umsatz steigern und Kosten senken. Es schützt insbesondere vor äußerst geschäftsschädigenden Reklamationen, da viel einfacher der Nachweis geführt werden kann, dass keine Verfehlung in hygienischen Belangen vorliegt.

Methoden:

Moderation, Trainer Input, Gruppenarbeit, Betrachtung von Fallbeispielen, praktische Übungen, Diskussion

Dauer:

1 Tag

XIX. Qualitätsmanagement – Ihr Schlüssel zum Erfolg!

Inhalte:

- Warum ist Qualität wichtig?
- Warum brauchen wir ein System?
- Der PDCA-Zyklus - Der kontinuierliche Verbesserungsprozess
- Rahmenbedingungen und Steuerung eines erfolgreichen Verbesserungsprozesses
- Erkennen und Bewältigen von Schwierigkeiten und Widerständen im Veränderungsprozess
- Qualitätslücken aufdecken und gemeinsam schließen
- Ziele setzen und erfolgreich SMART formulieren
- Aktiver Praxistransfer

Zielgruppe:

Fachkräfte aus einer Abteilung im Unternehmen

Ziel und Nutzen:

Erfolg beginnt im Kopf. Der Erfolg von Unternehmen beruht nicht nur auf konsequenter Servicequalität, sondern auf dem ganzheitlichen Ansatz - Analyse, Planung, Umsetzung und Kontrolle.

Ein Qualitätsmanagementsystem für die einzelnen Abteilungen und auch abteilungsübergreifend schafft und sichert den nachhaltigen Erfolg für Gäste/Kunden und Mitarbeiter/Team sowie für das Management.

Im Seminar nehmen wir Ihre Abteilung bzw. Ihr Unternehmen unter die Lupe – von der Analyse bis zur Kontrolle – und erarbeiten eine To Do Liste zur Umsetzung im Alltag.

Die Mitarbeiter werden für ein QM-System und für ihre eigene Rolle und Verantwortung sensibilisiert und arbeiten aktiv an Veränderungsprozessen mit.

Methoden:

Moderation, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion, Trainerinput

Dauer:

2 Tage

NOTIZEN

FÜHRUNGS-KRÄFTE

Unsere **Führungskräfte-Seminarthemen** für mehr Wissen, Motivation und Spaß im beruflichen Alltag

„Wir können die Windrichtung nicht bestimmen, aber wir können die Segel richtig setzen.“

(Lucius Annaeus Seneca)

I. Kreativ Visualisieren
- Workshop zum Flipchartmalen

Inhalte:

- Informationen auf Flipcharts sinnvoll und leserlich strukturieren
- Komplexe Begriffe und Informationen mit Bildern darstellen
- Mit einfachen Grafikelementen Emotionen wecken
- Souveräner Umgang mit Stift und Flipchartpapier
- Überwindung des Glaubenssatzes: „Ich kann nicht zeichnen!“

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Die gute Nachricht lautet: Jeder Mensch kann kreative und überzeugende Flipcharts gestalten. Somit ist dieser Tages-Workshop für jeden, der in seinem beruflichen Alltag präsentiert und dabei das Hilfsmittel des Flipcharts zur Unterstützung des gesprochenen Wortes überzeugend nutzen will.

Jetzt stehen Sie vor einem leeren Blatt und wollen noch schnell ein Flipchart malen. Und dann: Wie den Stift halten? Wie das weiße Blatt füllen? Die Fähigkeit zu Visualisieren ist eine immer wichtigere Kompetenz für jeden Menschen, der vor Gruppen steht und präsentiert. Der Workshop ermöglicht den Einstieg in die Welt der Visualisierung am Flipchart.

Methoden:

Moderation, Zeichentechniken, Praxisübungen, Livearbeit

Dauer:

1 Tag

II. Das lösungsorientierte Gespräch - Sicher und souverän Probleme lösen

Inhalte:

- Das lösungsorientierte Gespräch: Der Gesprächsleitfaden
- Das lösungsorientierte Gespräch und Sie: Ihre Persönlichkeit und Ihre Kommunikation
- Das lösungsorientierte Gespräch und andere: Sichtbare und hörbare Informationen, die Ihnen der andere preisgibt
- Das lösungsorientierte Gespräch und aktives Zuhören
- Vorbereitung und Nachbereitung des lösungsorientierten Gesprächs

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Das lösungsorientierte Gespräch ist ein Schlüssel für eine erfolgsorientierte Kommunikation im Unternehmensalltag bei unterschiedlichen Herausforderungen im Alltag.

Ziel ist es, mögliche Lösungen mit dem Gesprächspartner zu erarbeiten und zu entwickeln und gemeinsam verbindliche Vereinbarungen zu treffen. Beide Gesprächspartner werden zu Ideen- und Lösungsentwickler und es entsteht somit ein kooperatives Miteinander.

Methoden:

Wissensinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Gesprächstraining, Moderation, Videoanalyse, Praxisbeispiele, Feedback durch Referent und Gruppe

Dauer:

1 Tag

III. Gewaltfreie Kommunikation

„Nicht die Tatsachen selbst machen das Leben schwer, sondern unsere Bewertung der Tatsachen.“ (Epictetus, Philosoph)

Inhalte:

- Die 4 Schritte in der GFK: Wahrnehmung, Gefühl, Bedürfnis, Bitte
- Moralische Urteile und Vergleiche erschweren die Kommunikation
- Unterscheiden von Beobachtungen und Bewertungen
- Positive Handlungssprache nutzen
- Empathie kann gefährliche Situationen entschärfen
- Den Auslöser für Ärger von der Ursache des Ärgers unterscheiden

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Dr. Marshall B. Rosenberg (Psychologe und internationaler Konfliktmediator) hat die Grundlagen der Gewaltfreien Kommunikation entwickelt. Ziel der GFK ist, den Kommunikationsfluss zwischen Menschen zu verbessern und Konflikten entgegenzuwirken. Voraussetzung der GFK ist eine wertschätzende Haltung anderen Menschen gegenüber und sie hilft, die Verantwortung für das eigene Handeln, die eigenen Gefühle und Bedürfnisse zu übernehmen. Die GFK hilft, Lösungen gemeinsam zu finden und dem Gegenüber respektvolle Aufmerksamkeit zu schenken.

Mit gewaltfreier Kommunikation lassen sich auch komplexe Kommunikationsprobleme lösen.

Methoden:

Wissensinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Livearbeit, Videoanalyse, Praxisbeispiele und Feedback

Dauer:

1 Tag

IV. Authentisch präsentieren – Überzeugend und leidenschaftlich kommunizieren

Inhalte:

- Seien Sie von Ihrer Botschaft überzeugt und seien Sie für Ihr Publikum da
- Redeanlass, Redeziel und Redestrategie
- Argumentieren können
- Begeisterung hören und sehen: Körpersprache, Stimme und Atemtechnik
- Einfach, kurz und prägnant sprechen
- Ihre wichtige Beziehung zum Publikum
- Reden-Stärken-Schwächen-Analyse
- Was macht Sie besonders?
- Lampenfieber haben und nutzen
- Mit Provokationen, Fragen und Widerspruch umgehen

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Sie möchten andere von Ihrem Anliegen überzeugen?

Sie wollen überzeugende Reden halten?

Sie wollen authentisch präsentieren?

Begeisterung und Beziehung sind zwei Erfolgsfaktoren.

Wenn Ihre Rede wie ein gutes Parfum wirkt, bleiben Sie im Herzen und im Kopf der Zuhörer, Kunden und Mitarbeiter.

Ihre Parfüm-Strategie für authentische und souveräne Reden:
Was Sie davon haben? Begeisterte Kunden, Zuhörer, Mitarbeiter.

Methoden:

Moderation, Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Videoanalyse, Fallbeispiele, Diskussion, Feedback durch Referent und Gruppe

Dauer:

2 Tage

V. Mitarbeitergespräche führen

Inhalte:

- Zielvereinbarungsgespräch: Vereinbaren statt Vorgeben
- Das Motivationsgespräch: Zuhören statt „Zureden“
- Das Kritikgespräch: Sachlich statt emotional
- Das Konfliktgespräch: Stoppen statt eskalieren

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

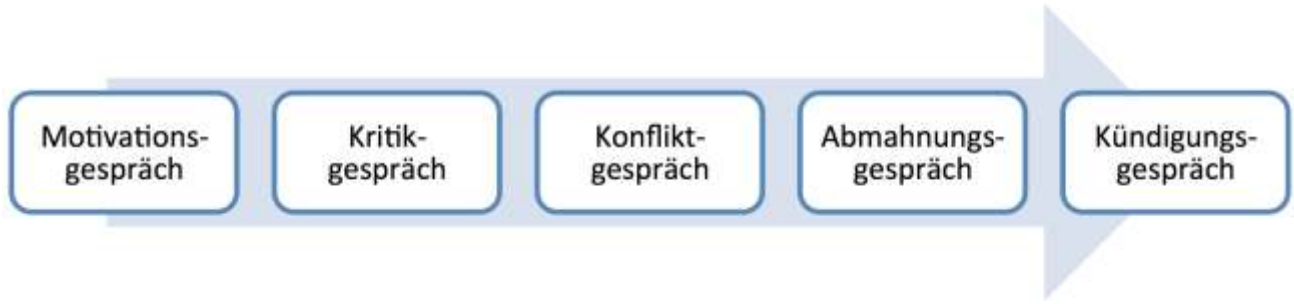
Ziel und Nutzen:

Mitarbeitergespräche sind ein erfolgreiches Führungsinstrument. Praktische Gesprächsleitfäden und konkrete Formulierungshilfen geben Führungskräften die nötige Sicherheit für unterschiedlichste Gesprächssituationen. Dadurch können Sie entspannter und souveräner Gespräche führen. Mitarbeiter erkennen schneller die Situation, weil Sie als Führungskraft strukturiert und professionell die Gespräche führen.

Wir helfen Ihnen dabei, strukturiert und individuell die Inhalte von einem Mitarbeitergespräch kennenzulernen und anzuwenden.

Methoden:

Wissensinput , Einzel- und Gruppenarbeit, Gesprächstraining, Videoanalyse, Praxisbeispiele, Feedback



Dauer:

1 Tag

VI. Entscheiden und Entscheidungen kommunizieren

„Habe den Mut, dich deines eigenen Verstandes zu bedienen."
(Immanuel Kant)

Inhalte:

- Entscheidungen treffen: Strategie? Routineaufgaben? Ergebnisse verbessern?
- Stimmige Entscheidungen: Innere Mehrheitsverhältnisse, Systemfehler erkennen, Ursachenanalyse, Bauchgefühl nutzen
- Für Entscheidungen vielfältige Quellen nutzen und Ideen testen
- Entscheidungsspielraum haben und nutzen
- Entscheidungshilfen finden: Der Preis der Entscheidung
- Positive Fehlerkultur schaffen: Nicht alle Entscheidungen können richtig sein
- Methoden: Entscheidungs-Mindmap erstellen, Pro - und Contra, Entscheidungs-Roadmap
- Unbequeme und angreifbare Entscheidungen kommunizieren: Nutzen Sie Ihre innere Stärke, eine klare Kommunikation und den eigenen Standpunkt
- Sachlich und eindeutig Argumentieren: Entwickeln Sie Ihre Kommunikations-Strategie

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Eine wichtige Aufgabe von Führungskräften ist, Entscheidungen zu treffen – vermeintlich leichte und manchmal schwierige/komplexere. Entscheiden bedeutet Kommunikation und bringt Klarheit.

Als Führungskraft geben Sie durch Entscheidungen Orientierung, gewichten Argumente und Fakten. Und der Erfolg jeder Entscheidung wird maßgeblich beeinflusst durch die Qualität Ihrer Kommunikation.

Ihr Nutzen liegt darin, dass Sie als Führungskraft akzeptiert werden und somit direkt den Unternehmenserfolg auf allen Ebenen beeinflussen können.

Keine Entscheidung ist so schlecht wie keine Entscheidung.

Methoden:

Wissensinput , Einzel- und Gruppenarbeit, Livearbeit, Gesprächstraining, Videoanalyse, Praxisbeispiele, Feedback

Dauer:

2 Tage

VII. 5 auf einen Streich
- Die wichtigsten Kommunikationsleitfäden

Inhalte:

- Aktives Zuhören
- Das lösungsorientierte Gespräch
- Feedback geben
- Konflikt-Gespräche führen
- Konflikte moderieren

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Bereiche

Ziel und Nutzen:

„Fünf auf einen Streich“ vermittelt vertiefendes Wissen zu den erfolgreichen Kommunikationsleitfäden „Aktives Zuhören“, „Das lösungsorientierte Gespräch“, „Feedback geben“, „Konflikt-Gespräche“ und „Konflikte moderieren“.

Für Führungskräfte sind dies grundlegendes Kommunikationstools.

Sie trainieren wirksam die Leitfäden in Rollenspielen anhand von Praxisbeispielen.

Sie können wie im Labor verschiedene Gesprächstypen spielen und Sie erfahren, welche intensive Wirkung Ihre Sprache, Ihre Kommunikation entfalten kann.

Methoden:

Wissensinput , Einzel- und Gruppenarbeit, Gesprächstraining, Videoanalyse, Praxisbeispiele, Feedback

Dauer:

2 Tage

VIII. Zeitgemäß Führen - Führungskräftecoaching

Inhalte:

- Führungsverständnis- Was bedeutet es für mich, Führungskraft zu sein?
- Führungsrolle- Position und Verantwortung im Unternehmen?
- Kommunikation- Welche Auswirkungen hat Kommunikation auf Ihr Umfeld?
- Probleme- Konflikte erkennen, verstehen und lösen
- Welche Potenziale sind vorhanden und wie können diese besser genutzt werden?
- Karriere - Wie soll sich die Karriere entwickeln und gestalten?
- Selbstwertgefühl und Selbstbewusstsein

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Führungskräfte sind in erster Linie für Erfolg im Unternehmen verantwortlich. Eigene Reflexion, professionelles Feedback und die Weiterentwicklung Ihrer Persönlichkeit sind Garanten Ihres Erfolges. Führungskräfte sind nur erfolgreich, wenn sie die institutionellen Rahmenbedingungen berücksichtigen und wenn sie fähig sind, sich selbst zu reflektieren und zu verändern. Führungskräftecoaching ist ein wirkungsvolles Instrument der Personalentwicklung und eine begleitende Beratungsform. Ein Kreislauf von Veränderung und Selbstreflexion entsteht, der solange fortgesetzt wird, bis die für das Führungskräftecoaching definierten Ziele erfolgreich erreicht werden konnten.

Lohnt sich die Investition für Unternehmen?

Garantiert, weil charismatische und kompetente Führungskräfte Gold wert sind. Gute Führung hält die Fluktuation niedrig. Wenn sich Beschäftigte gut geführt fühlen, bleibt der Krankenstand niedrig. Die volle Power aus Fühlen, Denken und Verhalten macht Sie entscheidungsstark. Sie vermitteln Sicherheit und Souveränität, Vertrauen wächst. Gute Führung heißt gute Dienstleistung.

Im Coaching erwarten Sie absolute Diskretion, klares und konstruktives Feedback, analytisches Geschick, eine wertschätzende Haltung und immer eine große Portion Humor. Humor löst Spannungen und macht gelassen.

Methoden:

Moderation, Wissensinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Feedback durch Referent und Gruppe, Fallbeispiele, Diskussion

Dauer:

2 Tage

IX. Führen, Delegieren und Motivieren in herausfordernden Zeiten

Inhalte:

- Was bedeutet Führen?
- Managementsysteme und Führungsstile
- Meine Rolle als Führungspersönlichkeit
- Führen mit der Macht der Emotionen
- Führen mit Fragen - ohne komplizierte Fragetechniken
- Checkliste Delegieren
- Motivieren durch Feedback
- Unser Team - Die verschiedenen Mitarbeiter in unserem Team erkennen und deren Potentiale richtig einsetzen
- Meine Ziele als Führungspersönlichkeit

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Mitarbeiter werden immer mehr als eine entscheidende Ressource im Unternehmen erkannt. Diese Ressource heißt es richtig zu nutzen, zu begleiten und zu entwickeln. Hier scheiden sich in der Praxis oft die Geister. Wie sieht die richtige Behandlung aus? Bei Maschinen ist es einfacher - für diese gibt es Bedienungsanweisungen, um zu wissen wie sie funktionieren.

In diesem Seminar lernen Sie die verschiedenen Managementsysteme und Führungsstile kennen und erfahren wie der Mensch „funktioniert“. Sie lernen Ihre Rolle als Führungspersönlichkeit besser kennen und verstehen. Sie erfahren mehr über Ihr eigenes Verhalten und entwickeln Strategien, um die Stärken ihrer Mitarbeiter zu entwickeln und ein kooperatives Miteinander zu leben.

Methoden:

Moderation, Einzel- und Gruppenarbeit, Livearbeit, Diskussion, Videoanalyse

Dauer:

2 Tage

X. Führen ist Kunst - Coaching, um Führungskompetenzen zu erkennen und zu entwickeln

Mögliche Inhalte:

- Führungsverständnis - Was bedeutet es für mich, Führungskraft zu sein?
- Führungsrolle - Position und Verantwortung im Unternehmen?
- Kommunikation - Welche Auswirkungen hat Kommunikation auf Ihr Umfeld?
- Probleme - Konflikte erkennen, verstehen und lösen
- Welche Potenziale sind vorhanden und wie können diese besser genutzt werden?
- Karriere - Wie soll sich die Karriere entwickeln und gestalten?
- Selbstwertgefühl und Selbstbewusstsein

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Beim Kunstcoaching werden individuelle Erlebnisse der Kunstbetrachtung als Ausgangspunkt für einen geleiteten Prozess der Selbstreflexion und Beratung genutzt.

Das gewohnte Setting der Kunstbetrachtung wird im Museum so moduliert, dass sich ein ausgedehnter, individueller Erlebensprozess mit einem Kunstwerk entfalten kann. Dabei werden die Erlebnisse bei der Kunstbetrachtung mit alltäglichen Umgangsformen und Selbstkonzepten in Austausch gebracht. Denn Kunstwerke eröffnen uns Einblicke in unsere "unbewussten Steuerungsmuster" mit denen wir Wirklichkeit erfahren und strukturieren. Diese Muster bieten uns einerseits Stabilität und Stärke, andererseits baut jedes Muster zwangsläufig blinde Flecken im Persönlichkeitsprofil auf, die wir im Alltag nicht bemerken.

Anhand der Selbstreflexion mit Kunst können wir herausarbeiten, wie die individuellen Muster im Umgang mit unserer Wirklichkeit gestaltet sind, wo die Stärke und Flexibilität unserer Wahrnehmung liegt und wo das individuelle Muster zu Starrheit und Eingefahrenheit geführt hat. Daraus ergeben sich nicht nur neue Handlungsoptionen für den beruflichen und privaten Alltag, sondern auch eine breitere Klaviatur für die anschließende operative Umsetzung. Lassen Sie sich überraschen.

Methoden:

Moderation, Trainerinput, Kurzpräsentationen, Feedback durch Referent und Gruppe, Fallbeispiele, Diskussion

Dauer:

1 Tag

XI. „Marketing ist nicht alles, aber ohne Marketing ist alles nichts.“

Inhalte:

- SWOT-Analyse: Stärken, Schwächen, Chancen & Risiken
- Das 5 Forces-Modell
- Die Unternehmensidentität- was ist das?
- Unser Leitbild: Vision-Mission-Auftrag
- Die richtige Zielgruppe erkennen und begeistern
- Die wichtigen Marketinginstrumente
- Kundenorientierung als wichtiges Marketinginstrument
- Marketingziele definieren und „SMART“ in die Unternehmensziele integrieren
- Der Marketingplan- das Planungs- und Kontrolltool (Aufbau und Struktur)
- Best Practice: Arbeiten mit einem Marketingplan
- Kooperationsmarketing
- Guerilla-Marketing – Fallbeispiele

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Marketing gilt zu Recht als Königsdisziplin des modernen Managements: Keine andere ökonomische Disziplin ist so facettenreich, so dynamisch und komplex. Die Märkte sind gesättigt und „König Kunde“ regiert im klassischen Käufermarkt. Er ist selbstbewusster und wechselbereiter geworden. Eine große Herausforderung, der sich der moderne Unternehmer mit einem ausgewogenen Marketing-Mix stellen muss. Hierzu gehören neben den klassischen Methoden zur Markenpflege, die Imagebildung, die Differenzierung von Marktbegleitern, das erlebnisorientierte Eventmarketing, das immer wichtiger werdende Online-Marketing und der Kunde, als Mittelpunkt aller Marketingaktivitäten. Hierfür bedarf es des Leitbildes und einer Philosophie. Nur wer die Bedürfnisse seiner Zielgruppe genau kennt wird zukünftig bestehen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um eine Einzelunternehmung oder einen großen Konzern handelt. Wir laden Sie dazu ein, mehr darüber zu erfahren, wie eine zielgerichtete, systematische Vorgehensweise bei Analyse, Marketingplanung und Maßnahmenumsetzung zum wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens beitragen kann.

Methoden:

Wissensinput, Moderation, Praxisbeispiele, Einzelübungen, Gruppenarbeit, Diskussion

Dauer:

2 Tage

XII. Interkulturelle Kompetenzen - Schlüsselkompetenzen einer Führungskraft

Inhalte:

- Was ist Interkulturelle Kompetenz?
- Der Unternehmensprozess - PDCA-Zyklus
- Meine Rolle als Führungskraft - Haltung, Einstellung und Werte
- Welche Rolle spielt Interkulturelle Kompetenz in Unternehmen - Heute und in der Zukunft
- Neue Arbeitsmodelle und Umdenken in den Unternehmen

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

In Deutschland wächst das Bewusstsein für die Konfliktpotentiale, aber auch für die Chancen einer interkulturell geprägten Gesellschaft. Mit der Globalisierung und der ethnischen und kulturellen Vielfalt nehmen auch die Kontakte zwischen Menschen mit unterschiedlichen Werten zu.

Deshalb ist absehbar, dass der konstruktive Umgang mit kultureller Vielfalt und unterschiedlichen Wertevorstellungen in Zukunft zu einer Schlüsselqualifikation von Fach- und Führungskräften in Unternehmen wird. Interkulturelle Kompetenzen geben Sicherheit im eigenen Handeln und im souveränen Umgang mit Menschen anderer Kulturen. Diese Thematik betrifft die Unternehmen aller Branchen.

Methoden:

Moderation, Einzel- und Gruppenarbeit, offene Diskussion, Trainerinput, Rollenspiel, Praxisbeispiele, Feedback durch Referent und Gruppe

Dauer:

2 Tage

XIII. DISG-Seminar – „Führungskräfte-Entwicklung“

Inhalte 1. Tag:

- Grundlagen des Verhalten
- Erste Schritte mit dem persolog® Persönlichkeits-Profil & Testdurchführung
- Den eigenen Verhaltensstil definieren und verstehen
- Den fremden Verhaltensstil würdigen
- Effektiv mit anderen Menschen umgehen

Inhalte 2. Tag:

- Kenntnis gewinnen, wie Informationen verstanden und bewertet werden
- Entwickeln spezifischer Strategien, um effektiver mit Menschen zusammenzuarbeiten und diese richtig zu führen
- Bewertung der eigenen Arbeitsrolle
- Bestimmen und entwickeln von Strategien, um das eigene Rollenverhalten bei Bedarf zu ändern

Inhalte 3. Tag:

- Vertiefung der Inhalte
- Bewertung der Umsetzung
- Weitere Transfermaßnahmen

Inhalte 4. Tag:

Strategien zur Leistungssteigerung entwickeln, die ein Verständnis folgender Prinzipien zeigen

1. Wichtige Führungsgrundsätze
2. Bereitschaft und Fähigkeit des Einzelnen
3. Bedürfnisse und Stilunterschiede zwischen Einzelpersonen

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel:

Die Teilnehmer werden mit unseren speziellen, auf dem persolog® Persönlichkeits-Modell beruhenden, Teilnehmerunterlagen geschult. Sie reflektieren das eigene Führungsverhalten und lernen einen effektiven Umgang mit unterschiedlichen Menschen. Mit dem Strategieplaner für Mitarbeitergespräche bekommen die teilnehmenden Führungskräfte ein Instrument an die Hand, mit dem sie einen schnelleren Zugang zu ihren Mitarbeitern finden. Den Führungskräften wird eine Selbstwahrnehmung vermittelt, die ihnen hilft, ihre Mitarbeiter richtig zu führen, zu motivieren und somit Leistungssteigerung zu erreichen.

Dauer:

4 Tage

XIV. Gestern Kollege, heute Chef!

Inhalte:

- Vom Kollegen zum Vorgesetzten – das eigene Rollenverständnis klären
- Erwartungen analysieren und Ziele ableiten
- Selbstmanagement als Basiskompetenz
- Instrumente erfolgreicher Teamführung
- Mitarbeiter führen heißt Kommunizieren
- Führung braucht Netzwerke
- Führungskultur im Wandel

Zielgruppe:

Nachwuchsführungskräfte

Ziel und Nutzen:

Veränderungen des Aufgaben- und Verantwortungs-Bereiches ziehen Veränderungen der Erwartungen nach sich. Erwartungen des Unternehmens, Erwartungen anderer Führungskräfte und auch eigene Erwartungen.

Das Seminar „Neu als Führungskraft" gibt Ihnen konkretes Handwerkszeug für einen gelungenen Start an die Hand. Dazu gehören Kenntnisse der Führungsgrundlagen sowie das Wissen um die eigene Führungspersönlichkeit und der eigenen Ressourcen.

In diesem Seminar kombinieren wir beide Ansätze und wir unterstützen Sie beim Entdecken und Ausprobieren unterschiedlicher Führungsansätze und wir diskutieren mit Ihnen das Thema „Führung in der Zukunft".

Methoden:

Wissensinput , Einzel- und Gruppenarbeit, Gesprächstraining, Videoanalyse, Praxisbeispiele,

Feedback

Dauer:

2 Tage

XV. Viele Köche verderben keinen Brei - Mitarbeiter binden und motivieren in der Küche durch Qualitätsmanagement

Inhalte:

- Systemgastronomische Verfahren in der individuellen Gastronomie erfolgreich nutzen
- Was kann Retentionsmanagement im F&B?
- Mittels Standardisierung zu Qualitäts- und Kalkulationssicherheit
- Personal- und Produktplanung - Stressreduktion statt Gewinnmaximierung
- Überproduktionen minimieren
- Durch Entkoppelung von Produktion und Ausgabe attraktivere Arbeitszeitmodelle schaffen
- Frische Produkte versus Convenience
- Aktuelle Trends und Zubereitungsarten
- Kreativität fördern und somit Motivation steigern

Zielgruppe:

Führungskräfte in Restaurant- und Bankettbereich

Ziel und Nutzen:

Zeitdruck, hohe Qualitätsanforderungen und erhöhtes Arbeitspensum zehren oft an der Motivation und Einsatzbereitschaft der Küchenmitarbeiter. Längere Wartezeiten für die Gäste, geringere Qualität der Produkte und vermehrte Krankschreibungen und Kündigung durch die Mitarbeiter sind immer häufiger die Folge. Mit Hilfe betriebsspezifischer Rationalisierungen, die zuerst für gleichbleibende Produktqualität sorgen, dann aber auch Arbeitserleichterung schaffen, wird den Mitarbeitern der Freiraum geschaffen, der ihnen ermöglicht, sich kreativ mit ihrer jeweiligen Arbeitsaufgabe zu befassen. Motivierte Mitarbeiter sind produktive Mitstreiter mit dem gemeinsamen Ziel, den Betrieb gemeinsam und erfolgreich voranzubringen. Neben der Beschäftigung mit verschiedenen Gastronomiekonzepten, den jeweils adäquaten Rationalisierungsmöglichkeiten und damit zusammenhängenden Kosten und Nutzen, soll es auch um den Spaß am Kochen und Kreieren gehen. Warenkunde, respektvoller Umgang mit den Grundprodukten, schonende Zubereitungsweisen, regionale und traditionelle Küche werden ebenfalls im Seminar thematisiert.

Methoden:

Moderation, Trainer Input, Kurzvortrag, praktisches Kochen an modernen Gastronomiegeräten, Betrachtung von Fallbeispielen, Diskussion

Dauer:

2 Tage

XVI. Gemeinsam erfolgreich im Housekeeping – Qualitätsmanagement und Teamentwicklung

Inhalte:

- Wie funktioniert unsere Abteilung? Struktur im Bereich Housekeeping
- Wer sind wir? Meine eigene Rolle erkennen
- Was tun wir? Aufgaben- und Arbeitsprozesse - Prozessmanagement
- Wie tun wir es? Qualitätsstandards im Bereich Housekeeping
- Einbindung von Mitarbeitern
- Motivierendes & demotivierendes Verhalten - Mein Bewusstsein
- Nutzung von QM- Tools (Handbuch, Checklisten, Ablaufpläne)
- Professionelle Reinigungs- & Zustandskontrolle
- Arbeits- & Kontrollabläufe Zimmerreinigung
- Abteilungsorganisation und Verantwortlichkeiten
- Produktivitätsberechnung und Praxistransfer

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Abteilungen und Hierarchien und Fachkräfte

Ziel und Nutzen:

Die Produktivität und Qualität im Etagenbereich kann durch eine optimale Zusammenarbeit und das Nutzen der Ressourcen sowie einem gemeinsamen System gesteigert werden und so maßgeblich zum Unternehmenserfolg beitragen. Dazu ist es wichtig, zu schauen wie das System derzeit aufgestellt und organisiert ist und wie welche Ressourcen der einzelnen Teamplayer genutzt werden.

Definierte Qualitätsstandards und die kontinuierliche Verbesserung dienen dazu, nachhaltig und langfristig den Housekeepingbereich zu optimieren.

Nur wenn sich jeder seiner eigenen Rolle und der Rolle seiner Kollegen bewusst ist, wird die weitere Zusammenarbeit erfolgreich sein und Spaß machen.

Methoden:

Moderation, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion, Rollenspiele, Trainerinput,
Feedback durch Trainer und Gruppe

Dauer:

2 Tage

PERSÖN-
LICHKEIT
ENTWICKELN

Unsere Seminarthemen zum Thema **Persönlichkeit entwickeln** für mehr Wissen, Motivation und Spaß im beruflichen Alltag

„Unsere Einstellung ist eine kleine Sache, aber sie macht einen großen Unterschied“

(Winston Churchill)

I. DISG-Seminar – „Persönlichkeit entwickeln mit dem persolog® Persönlichkeits-Profil“

Inhalte:

- Grundlagen des Verhaltens
- Einführung in das persolog® Persönlichkeits-Modell
- Erstellen eines eigenen Persönlichkeits-Profils
- Das eigene Verhalten verstehen
- Das Verhalten anderer verstehen und würdigen
- Unterschiede und Konfliktpotenziale erkennen
- Erfolgreiche Strategien für den Umgang mit anderen entwickeln

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Lernen eigenes und fremdes Verhalten zu verstehen. Lernen eigene Stärken und Begrenzungen kennen. Steigern Sie Ihr Selbstvertrauen als soziale Kompetenz. Erstellen Sie einen Aktionsplan für Ihr persönliches Wachstum. Lernen Sie Konfliktpotenziale zu erkennen und zu mindern. Erhöhen Sie Ihre Effektivität im privaten und beruflichen Umfeld.

Methoden:

Impulsreferate, praktische Übungen, Gruppenarbeit und Einzelübungen, Fallstudien, Meinungs- und Erfahrungsaustausch in Kleingruppen

Dauer:

1 Tag

II. DISG-Seminar – „Verkaufstraining mit dem persolog® Persönlichkeits-Profil“

Inhalte 1. Tag:

- Entwicklung eines effektiven Verkaufsprozesses
- Grundlagen zum Einsatz dieses Prozesses in der Praxis
- Grundlagen des Verhaltens sowie erste Schritte mit dem persolog® Persönlichkeits-Profil & Testdurchführung
- Den eigenen Verkaufsstil definieren und verstehen
- Den fremden Verhaltensstil würdigen
- Effektiv mit Gästen umgehen und erfolgreiche Strategien für den Umgang mit Gästen entwickeln
- Erläuterungen zu den verschiedenen Gästetypen
- Erläuterungen zum Einsatz im Umgang mit verschiedenen Gästetypen

Inhalte 2. Tag:

- Weitere Bearbeitung der am ersten Tag entwickelten Kenntnisse
- Praxisorientierter Umgang mit den verschiedenen Gästetypen
- Gästeverhalten interpretieren und verstehen lernen
- Kennenlernen verschiedener Gästereaktionen
- Rollenspiele zum Umgang mit den verschiedenen Gästetypen
- Übungsphase zum Einsatz der Unterlagen

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Die Teilnehmer werden in unserem persolog® Verkaufstraining mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell geschult, um Bedürfnisse Ihrer Gäste besser erkennen und gezielter darauf eingehen zu können. Auf Basis des eigenen Profils erfahren Sie mehr über Ihren eigenen Verkaufsstil sowie über den bevorzugten Kaufstil Ihrer Gäste und können sich dadurch an dessen spezifischen Bedürfnissen orientieren. Das persolog® Persönlichkeits-Modell hilft Ihnen, Ihre Verkaufsprozesse gestalten zu können bzw. bestehende Prozess zu unterstützen. Das bedarfsgerechte Verkaufen Ihrer Mitarbeiter wird durch besseres Einschätzen des Gästeverhalten gefördert. Ihre Verkaufsmitarbeiter lernen effektiver mit Gästen und Kollegen zu kommunizieren. Ein erfahrener Verkaufstrainer verbindet Theorie und Praxis.

Methoden:

Kurzpräsentationen, Übungen und Fallstudien, Gruppen- und Partnerarbeit, Plenumsdiskussion, Einsatz von Selbstlerninstrumenten mit Aktionsplänen, Feedback durch Referent und Gruppe

Dauer:

2 Tage

III. Stressmanagement – Erfolgreich durch mentale Stärke

Inhalte:

- Arbeit mit dem eigenen Selbstbild, der inneren Haltung und Überzeugungen
- Innerer und äußerer Stress
- Stressvermeidung
- Stressgewöhnung
- Entspannungsmethoden und Energieaktivierung
- Ressourcenaktivierung
- Ursachenklärung
- Stresskontrolle
- Mentaltechniken zur Reduktion von Sorgen und Stressreaktionen

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Nach dem Besuch unseres Stressmanagement Seminars kennen Sie die Techniken und Methoden zur Stressbewältigung und -vermeidung. Burn-Out ist wieder einmal Gegenstand medialer Aufmerksamkeit. Stress ist ein Merkmal unserer Leistungsgesellschaft - in jedem Alter und jeder Situation kann er auftreten, ob beruflich oder privat. Die Differenzierung zwischen inneren und äußeren Stressfaktoren ist dabei immens wichtig.

In vielen Situationen des täglichen Lebens zeigen sich Stressreaktionen. Bis zu einem bestimmten Level sind sie sogar förderlich. Wird dieses Level aber überschritten, löst Stress Belastungen aus. Stressreaktionen können sein: Konzentrationsschwäche, Gereiztheit, Schlafstörungen, Burn-Out.

Methoden:

Wissensinput, Arbeit mit Glaubenssätzen, Mentale Methoden, Entspannungstechniken

Dauer:

2 Tage

IV. Erfolg ist planbar – Zeit- & Selbstmanagement

Inhalte:

- Konzentration auf das Wesentliche
- Arbeitsproduktivität steigern & Entlastung von unproduktiven Arbeiten und Stress
- Persönliches Zeitverhalten bewusst machen, kennenlernen
- Systematischer und konsequenter Umgang mit begrenzter Zeit
- Zeitstrukturierung in sinnvolle, ausgewogene und kontrollierte Aufgaben
- Kennenlernen von Zeitstrukturierungstools, Zeittechniken mittels Aktionsplänen
- Reflektion des bisherigen Zeitverhaltens

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Nutzen Sie Ihre Zeit besser für Dinge, die Ihnen wirklich wichtig sind. Konsequent und systematisch angewandt, bietet Ihnen Zeitmanagement vielfältige Möglichkeiten, bei gleichem Zeiteinsatz mehr zu erreichen.

Ihr Umgang mit Zeit besteht aus den Gewohnheiten, die Sie ein Leben lang angelernt haben. Sie beeinflussen Ihr Leben positiv oder negativ, formen Ihren Charakter und Ihre Persönlichkeit. Wenn Sie bewusst Ihre Zeitgewohnheiten verändern, so verändern Sie auch Ihre Zeitwahrnehmung, Ihr Zeitgefühl und Ihr Zeitverhalten (Denken, Fühlen, Handeln).

Erfolgreiches Zeitmanagement basiert auf Selbstdisziplin. Zeitmanagement ist Selbstmanagement! Jede Änderung Ihrer Gewohnheiten ist mit einem Stück Aufwand und sehr viel Konsequenz verbunden. Doch unter dem Strich kommt für Sie ein Gewinn heraus: Sie werden künftig z.B. Termine einhalten, wichtige Dokumente sofort finden und entspannter an die Arbeit gehen.

Methoden:

Moderation, Einzel- und Gruppenarbeit, offene Diskussion, Wissensinput, Erarbeitung eines eigenen Aktionsplanes

Dauer:

2 Tage

V. Stressmanagement mit „The Work®“

Inhalte:

- Stress mit anderen Menschen (Kunden, Kollegen, Vorgesetzte, Gäste, Familie, Freunde etc.)
- Einführung in die Methode ‚The Work®' als Werkzeug im Umgang mit Stress
- Umgang mit stressauslösenden Gedanken
- Stress mit mir selbst (Ärger über die Vergangenheit, Sorge in die Zukunft, Gedanken über das Selbst, etc.)
- Vertiefung der Methode ‚The Work®'
- Transfer in den beruflichen Alltag

Zielgruppe:

Menschen, die im beruflichen wie im privaten nach der inneren wie äußeren Balance suchen, um widerstandsfähig gegen beruflichen wie privaten Stress zu werden.

Ziel und Nutzen:

‚The Work ®' ist ein Weg, stressvolle Gedanken zu identifizieren und zu hinterfragen.

Diese Methode ist die vielleicht einfachste und effektivste Art, unseren Verstand zu klären und zur inneren Mitte zu gelangen. Ein klarer Verstand entstresst uns - unabhängig von unserem beruflichen wie privaten Alltag.

Sie erhalten eine einfache und klar strukturierte Anleitung, wie Sie nach diesen zwei Workshoptagen, Stress anders begegnen können. Und: Glauben Sie mir nicht! Probieren Sie es selbst aus!

Methoden:

Demonstration, Vortrag, Einzelarbeit, Übungsgruppen, Diskussion im Plenum, intensive Selbsterfahrung

Dauer:

2 Tage

VI. Lumina Spark – Das Teamportrait

Inhalte:

- Lumina Spark Team-Portrait schriftlich zwei Wochen vor Workshop
- Meine Wurzeln - Meine Kompetenzen - Meine Werte
- Vertrauen ist wichtig! - Offene und ehrliche Kommunikation
- Unsere Werte und Ziele
- Auswertung Teamportrait
- Teampotentiale
- Team-Entwicklungsmöglichkeiten erarbeiten
- Große Hürden meistern
- Gemeinsame Ziele ins Miteinander transportieren

Zielgruppe:

Führungskräfte-Teams, Projektteams oder operative Teams einer Abteilung oder Hierarchie

Ziel und Nutzen:

Teamarbeit gehört zum Unternehmensalltag. Die Arbeitszufriedenheit und Leistungsfähigkeit im Unternehmen oder in der Abteilung und natürlich auch die Gästezufriedenheit hängen entscheidend davon ab, wie gut die Zusammenarbeit im Team gelingt. Die Anforderungen an die Teammitglieder, egal ob Führungskraft oder Auszubildender, sind anspruchsvoll und komplex.

Das Lumina Spark Modell entstammt einer neuen Generation professioneller Entwicklungsinstrumente. Es unterstützt Teams und Organisationen dabei, effektiver zu arbeiten, weniger Konflikte im Team zu haben und ein besseres Gesamtergebnis zu erzielen. Lumina Spark hilft, Arbeitsbeziehungen zu anderen Menschen zu verbessern und die Anwendung des Modells verbessert die Leistung des Teams nachhaltig. Das Team-Profil zeigt, wo wer im Team steht und welche Hauptmerkmale dieses Team aufweist. Sie erkennen die ausgeprägten Charakterzüge und Merkmale einer Gruppe, potenzielle Stärken als auch Entwicklungsmöglichkeiten des Teams.

Methoden:

Moderation, Teamporträt - Lumina Spark Test, Trainerinput, Rollenspiel, Diskussion, Feedback durch Referent und Gruppe

Dauer:

1 Tag

VII. DISG-Seminar „Teamtraining“ mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell

Inhalte 1. Tag:

- Grundlagen des Verhaltens
- Erste Schritte mit dem persolog® Persönlichkeits-Profil & Testdurchführung
- Den eigenen Verhaltensstil definieren und verstehen
- Den fremden Verhaltensstil würdigen
- Den momentanen Standpunkt des Teams feststellen und diskutieren

Inhalte 2. Tag:

- Grundlagen der Teamarbeit
- Kennzeichen eines wirksamen Teams
- Der Unterschied zwischen einem Team und einer Gruppe
- Die individuellen Stärken der Teammitglieder entdecken
- Die Bedürfnisse des anderen berücksichtigen
- Unterschiedlichkeit als Bereicherung nutzen
- Zusammenarbeit erlernen, einüben und praktizieren

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Die Teilnehmer erarbeiten sich die Grundlagen der Teamarbeit und lernen diese im Alltag einzusetzen, sind in der Lage effektivere Beziehungen zu den anderen Mitgliedern des Teams aufzubauen, erarbeiten gemeinsam Ziele und Aufgabenbereiche und finden ihre Rolle im Team, üben ihre Teamfähigkeit systematisch anhand von Fallbeispielen und Workshops ein.

Die Teilnehmer lernen ihr eigenes Verhalten kennen. Sie können ihre Wirkung auf andere besser einschätzen. Eventuell vorhandenes Konfliktpotenzial wird im Vorfeld erkannt. Durch die Wertschätzung anderer wird Konfliktpotenzial reduziert. Die Zusammenarbeit im Team wird effektiver. Die Teilnehmer erkennen den Wert ihrer eigenen Stärken in der Zusammenarbeit.

Methoden:

Fachvorträge, Kurzpräsentation, Übungen und Fallstudien, Gruppen- und Partnerarbeit
Plenumsdiskussion, Einsatz von Selbstlerninstrumenten, Feedback durch Referent und Gruppe

Dauer:

2 Tage

VIII. Unser Kultworkshop: Prozessorientiertes Lebkuchenbacken - Qualitätsmanagement und Teamentwicklung

Inhalte:

- Der Qualitätsmanagementprozess - PDCA-Zyklus
- Ressourcen nutzen lernen
- Qualitätskriterien festlegen
- Lieferanten und Partner auswählen
- Prozesse aktiv gestalten und umsetzen
- Merkmale und Kennwerte definieren
- Qualität messen und bewerten
- Verbesserungsmöglichkeiten ableiten
- Prozesse optimieren

Zielgruppe:

Führungskräfte einer Abteilung oder Hierarchie

Ziel und Nutzen:

Der Workshop ist für Menschen konzipiert, die sich als Team in einer besonderen Atmosphäre erleben und weiterentwickeln möchten, die Qualitätsmanagement auf außergewöhnliche Art und Weise kennenlernen möchten, die Prozessorientierung auf ihr tägliches Tun übertragen möchten.

Im Workshop stehen die Stärkung Ihres Teamgeistes, die Steigerung Ihrer Motivation, die Verbesserung Ihrer Kommunikation im Team, sowie die Förderung Ihrer Prozessorientierung und das Verstehen des Qualitätsmanagements im Vordergrund. Theorie und Praxis werden auf unterhaltsame Art und Weise verbunden. Ihre eigene Rolle und Bedeutung in einem Prozess zu kennen und so zum Erfolg des Ergebnisses beizutragen - das ist der Mehrwert den Sie durch diesen Workshop vermittelt bekommen.

Methoden:

Trainerinput, Lehrbeispiele, praktische Einzelübungen, Gruppenarbeit, Moderation, Diskussion, Backen

Dauer:

2 Tage

IX. Kreativ im Team Probleme lösen - Konfliktmanagement

„Der Ursprung aller Konflikte zwischen mir und meinen Mitmenschen ist, dass ich nicht sage, was ich meine, und dass ich nicht tue, was ich sage."

(Martin Buber, Forscher und Philosoph)

Inhalte:

- Was ist ein Konflikt? - Ansätze nach Glasl und Watzlawick
- Konflikt – Eskalationsmodell nach Glasl
- Konfliktursachen und Konfliktarten
- Konfliktverhalten
- Methoden für Konfliktbearbeitung
- Konflikte als Chance nutzen
- Leitfaden für Konfliktgespräche
- Moderation von Konflikten

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Abteilungen und Hierarchien

Ziel und Nutzen:

Konflikte gehören zum täglichen Leben und Konflikte entstehen häufig, wenn Menschen mit unterschiedlichen Interessen, Ansichten, Zielen, Gewohnheiten und Wahrnehmungen zusammentreffen. Sie setzen sich im Seminar mit konfliktträchtigen Situationen auseinander, um besser agieren oder reagieren zu können. Sie erkennen Konfliktpotentiale und Konfliktarten, analysieren und lösen diese. Sie reflektieren Ihr eigenes Konfliktverhalten und testen aus, welche Methoden für Ihren Alltag anwendbar und nützlich sein.

Methoden:

Wissensinput , Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele, Videoanalyse, Praxisbeispiele, Feedback

Dauer:

2 Tage

X. Team – Painting

„Phantasie ist wichtiger als Wissen, denn Wissen ist begrenzt.“
(Albert Einstein)

Inhalte (in Absprache mit dem Auftraggeber):

- Team-Painting im Team als gemeinsames Erlebnis oder
- Team-Painting als Teambuilding-Workshop
- Team-Painting im Team als Analyse-Tool für die Kommunikation
- Team-Painting im Team als Analyse-Tool für das Thema „Führen“
- Team-Painting im Team zur gemeinsamen Vorbereitung neuer Projekte

Zielgruppe:

Führungskräfte-Teams, Arbeits-Teams, Projekt-Teams, Virtuelle Teams

Ziel und Nutzen:

Erfahren Sie ein intensives Gruppenerlebnis, bei dem sich alle einbringen können und gemeinsame Werke entstehen lassen. Team-Painting symbolisiert Gemeinschaftlichkeit.

Teams können stabilisiert werden und der Workshop birgt jede Menge Spaßpotential.

Team-Painting ist Interaktion. Ist Gefühl, Kopf und Hand. Und Team-Painting lässt Unikate entstehen, die alle an den Tag und das gemeinsame Erlebnis erinnern können.

Dauer:

1 Tag

XI. Cajon-Workshop

Inhalte:

- Teilnehmer bauen im Team vollwertige Musikhocker (=Cajon)
- Bemalung auf Wunsch möglich
- Workshop ist von „transformierendem“ Charakter
- Team wird in beeindruckender Performance integriert und sorgt für Bewegung
- Papp-Cajons klingen großartig, tragen bis zu 150kg Gewicht
- Workshop auch mit Cajon aus Holz möglich
- Am Ende hat jeder Teilnehmer ein Cajon gebaut
- Erlebnis eines Trommelevents

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Führungskräfte und Fachkräfte aller Bereiche und Hierarchien

Gruppengröße:

Ab 10 Personen

Ziel und Nutzen:

Der Workshop dient als extrem leistungsstarkes Hilfsmittel zur Erreichung von Teambuilding- und Kommunikationszielen. Zusätzlich handelt es sich bei diesem Workshop um eine hoch motivierende, Stress abbauende und sehr viel Spaß bringende Veranstaltung. Der Musikhocker aus Pappe dient gleichzeitig als Give-Away-Geschenk und nachhaltige Erinnerung. Die Gruppendynamik steht im Vordergrund.

Methoden:

Moderation, Trainer Input, Gruppenübungen, Workshop, Teambuilding

Dauer:

1/2 Tag

XII. Bumerang-Workshop

Inhalte:

- Teilnehmer bauen im Team jeweils einen Bumerang
- Tätigkeit wie bei den Aborigines, Arbeit mit Holz
- Auswahl aus wurffehlerverzeihenden Anfängermodellen sowie einem Modell für fortgeschrittene Werfer
- Bemalung auf Wunsch möglich
- Vermittlung Theorie des Werfens
- Am Ende hat jeder Teilnehmer einen Bumerang gebaut
- Erlebnis eines Wurfevents

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Führungskräfte und Fachkräfte aller Bereiche und Hierarchien

Gruppengröße:

Ab 10 Personen

Ziel und Nutzen:

Der Workshop dient sowohl dem Teambuilding, als auch der Erreichung von Kommunikationszielen. Zusätzlich handelt es sich bei diesem Workshop um eine hoch motivierende, Stress abbauende und sehr viel Spaß bringende Veranstaltung. Der Bumerang dient gleichzeitig als Give-Away-Geschenk und nachhaltige Erinnerung.

Methoden:

Moderation, Trainer Input, Gruppenübungen, Workshop, Teambuilding

Dauer:

1/2 Tag

XIII. Trommel-Workshop

Inhalte:

- jedem Teilnehmer wird ein Instrument zur Verfügung gestellt
- Erlebnis eines Trommelkonzerts

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Führungskräfte und Fachkräfte aller Bereiche und Hierarchien

Gruppengröße:

Ab 10 Personen

Ziel und Nutzen:

Der Workshop dient sowohl dem Teambuilding, als auch der Erreichung von Kommunikationszielen. Zusätzlich handelt es sich bei diesem Workshop um eine hoch motivierende, Stress abbauende und sehr viel Spaß bringende Veranstaltung. Die Gruppendynamik steht im Vordergrund.

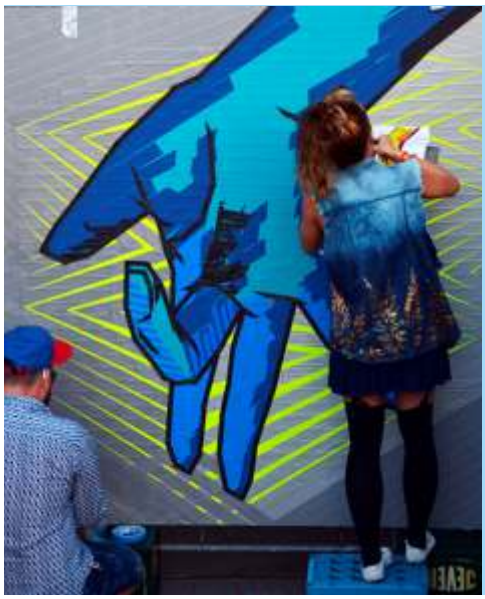
Methoden:

Moderation, Trainer Input, Gruppenübungen, Workshop, Teambuilding

Dauer:

1/2 Tag

XIV: Tape Art-Workshop



Inhalte:

- klebriges Vergnügen mit Klebeband
- beliebige Motive werden großformatig in Szene gesetzt
- Verwendung von verschiedenen Kleberollen und Kreppband
- Erstellung individueller Motive im 3D-Format ebenfalls realisierbar
- Am Ende werden Einzelteile zu einem großen Bild zusammengesetzt
- Dazu werden in kleineren Gruppen kleine Ausschnitte eines großen Bildes beklebt
- Erprobung von Projektmanagement und Kommunikation von Leitmotiven auf erlebnisorientierte Leitmotive

Zielgruppe:

Führungskräfte-Teams, Arbeits-Teams, Projekt-Teams, Virtuelle Teams

Ziel und Nutzen:

Der Workshop dient sowohl dem Teambuilding, als auch der Erreichung von Kommunikationszielen. Zusätzlich handelt es sich bei diesem Workshop um ein Eventkonzept der besonderen Art. Die Kreativität und die Kommunikation steht im Vordergrund, die dabei helfen sollen, zu motivieren, Stress abzubauen und Spaß zu haben.

Methoden:

Moderation, Trainer Input, Gruppenübungen, Workshop, Teambuilding

Dauer:

1/2 Tag

Ihr Mehrwert: Vorteilspreise sichern durch folgende Kombinationen

I. Package Verkauf

Seminarkombination aus: „Verkaufen Part I – Erfolgreich zum Abschluss kommen“,

„DISG-Seminar – Verkaufstraining mit dem persolog ® Persönlichkeits-Modell“ und „Authentisch Präsentieren“

II. Package Führungskräfte entwickeln

Seminarkombination: „Führen, Delegieren und Motivieren in herausfordernden Zeiten“, „Stressmanagement“ und „Zeit- und Selbstmanagement“

III. Package Verkauf/Hotellerie & Gastronomie

Seminarkombination aus: „Grundlagen der erfolgreichen Kommunikation“, „Fit für den Restaurantservice“ und „Beschwerdemanagement“

IV. Package Führen durch Kommunikation

Seminarkombination aus: „Gewaltfreie Kommunikation“, „Mitarbeitergespräche erfolgreich führen“ und „Entscheiden, Entscheidungen treffen und kommunizieren“

V. Package Erfolgreich durch QM

Seminarkombination aus: „Entscheiden, Entscheidungen treffen und kommunizieren“, „QM-Ihr Schlüssel zum Erfolg“ und „Beschwerdemanagement“

VI. Package Teamentwicklung & Actionmodule

Seminarkombination aus: „Teampainting“, „DISG-Teamtraining“ und Auswahl zwischen „Cajon-Workshop“/“Bumerang-Workshop“/“Tape Art“/“Trommel-Workshop“

NOTIZEN

Anett Moritz

Trainerin & Coach Führungskräfte
und Kommunikation

„Mehr lernen als der Moment vermuten lässt."
(Ralf Mrotzek)

Paul-Philipp Moritz

Trainer & Fachberater Strategie und
Organisation, Qualitätsmanager

„Habe Mut, dich deines eigenen Verstandes zu bedienen!" (Immanuel Kant)

Alexander Westhäußer

Trainer & Fachberater Marketing
und Vertrieb

„Glaube daran das du etwas kannst und du hast es schon halb geschafft."
(Theodore Roosevelt)

Ronja Tretter

Wirtschaftspsychologin, Akademieleitung

„Wege entstehen dadurch, dass man sie geht."
(Franz Kafka)

Birk Töpfer

Trainer & Fachberater Gastronomie,
Qualitätsmanager und -auditor

„Die meisten Menschen wenden mehr Zeit und Kraft dafür, um die Probleme herumzureden, als sie anzupacken." (Henry Ford)

Dr. Heike Faust

Systemischer Business Coach, Trainerin
Führungskräfte und Kommunikation

„Der Unterschied zwischen dem richtigen Wort und dem beinahe richtigen ist derselbe wie zwischen dem Blitz und einem Glühwürmchen." (Mark Twain)

Saskia Burkart

Trainerin & Fachberaterin,
Organisationsberatung und
Qualitätsmanagement

„Um klar zu sehen genügt oft der Wechsel der Blickrichtung." (Antoine de Saint-Exupéry)

Virginia Witaseck

Betriebs- und Seminarassistenz

„Alles sollte so einfach wie möglich gemacht werden, aber nicht einfacher." (Albert Einstein)

Das Besondere an der Zusammenarbeit ist die persönliche und verbindliche Art und Weise. Wir schätzen die unkomplizierte, fachkundige und schnelle Kommunikation. Außergewöhnlich sind die schnellen Erfolge. Weiterempfehlen werden wir Sie, weil wir das erhalten, was uns fehlt.

Klaus Kühn, Geschäftsführer Drei Köche GmbH

Bei Ihnen gibt's immer etwas mehr als erwartet. Das Besondere ist, dass [...] die Lösungen individuell entwickelt werden. Ganz besonders schätze ich die Ergebnisorientierung [...]. Es gibt nichts von der Stange. Neue Wege, um Win-Win-Situationen zu schaffen."

Eckhard Schaaf, Geschäftsführer Biosphäre Potsdam GmbH

Die Zusammenarbeit war sehr zuverlässig. Ich hatte immer Freude an der gemeinsamen Arbeit. Die Arbeit ist authentisch und lebendig, sowie praxisnah. Sehr gute Fachkompetenz, die Seminare sind lebendig und machen einfach auch Spaß.

Catrin Ballon, Inhaberin Schwimmschule Ballon

Sehr gute individuelle Vorbereitung durch den Referenten. Sie kommen aus der Branche und können sich gut in die Mitarbeitersituation versetzen. Die Seminarthemen sind auf unsere Mitarbeiter zugeschnitten. Keine Standardkonzepte. Sie begleiten uns über die Seminare hinaus, [...] ein wichtiger Berater in der Personalentwicklung.

Judith Nauendorff, Geschäftsführerin SORAT Hotel Brandenburg

Wir schätzen besonders die zuverlässig und freundliche Zusammenarbeit. Informationen zu den jeweiligen Inhalten, Unterlagen und Detailabsprachen erfolgen zeitnah. MORITZ Hotelconsulting besitzt ein umfangreiches Wissen.

Mora Morhard, Koordinatorin Aus- und Weiterbildung DEHOGA Berlin

Frau Moritz ist eine Gesprächspartnerin auf Augenhöhe, mit fundierten Branchenkenntnissen, die während ihrer Arbeit mit uns, bei aller nötigen Distanz, intensiv in unser Unternehmen „eingetaucht" ist und in kürzester Zeit einen wirklichen Zugang zu unserem Team gefunden hat. Wir schätzen besonders die offene Gesprächs- und Arbeitsatmosphäre, die es ermöglicht, die meisten Lösungen für anstehende Herausforderungen in sich selbst zu finden. Das motiviert! Bei unserem ersten Führungskräfte-Teamcoaching mit Frau Moritz sprang bei allen Beteiligten sofort der Funke über. Die Energie im Raum war förmlich greifbar. Von den Vorgesprächen, den Coachings, über die Fördermittelabwicklung bis zur persönlichen Betreuung durch das Team: Hier wird Servicekultur gelebt und lösungsorientiert gearbeitet. Aber das Wichtigste: Der Erfolg aller bisherigen Schritte ist erstaunlich.

Markus Karl, Inhaber Strandhaus Spreewald Boutique Resort & Spa

Das Seminar hat mir große Freude bereitet. Frau Moritz leistet sehr gute Arbeit. Und ganz wichtig, ich nehme mir die Unterlagen gern immer wieder zur Hand und verfeinere meine Persönlichkeit.

Ingo Bröcker-Wätzel, Seminarteilnehmer

Wir schätzen an der Zusammenarbeit die fachliche Kompetenz, die Fähigkeit, sich auf regionale Besonderheiten einzustellen, den empathischen Umgang mit den Trainingsteilnehmern, Problematiken zu erkennen und Lösungswege aufzuzeigen sowie erfolgreich in Bezug auf die Erwartungen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern zu vermitteln.

Judith Gellrich, Director of Operations AHORN Hotels

Mit MORITZ Hotelconsulting arbeitet unser Tourismusverband schon viele Jahre gern und erfolgreich zusammen. Begonnen hat alles mit Seminaren. Daraus sind Teamtraining und persönliches Coaching geworden. Und genau das macht für mich Zusammenarbeit aus: Kontinuität, gemeinsame Ideen, individuelle Lösungen. Dabei schätze ich besonders Loyalität und Vertrauen und die Flexibilität, mit welcher auf meine Wünsche eingegangen wurde. Und das Besondere ist für mich, das man auch sagt, das ist nicht unsere Kompetenz, das kann der... Kollege besser. Wir werden auch weiterhin auf MORITZ Hotelconsulting als Beratungsunternehmen setzen und empfehlen es gern auch unseren Partnern.

Ellen Rußig, Geschäftsführerin Tourismusverband Seenland Oder-Spree e.V.

ANHANG

Informationsblatt zu Fördermöglichkeiten 2017 - 2020

Die MORITZ Hotelconsulting bietet Ihnen innerhalb
einer gemeinsamen Zusammenarbeit die Abwicklung hinsichtlich der Antragsstellung,
Fördermittelbeschaffung sowie der Abrechnung an.

Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)

Bildungscheck

Was wird gefördert?	Individuelle und arbeitsplatzunabhängige berufliche Weiterbildungsmaßnahmen für Beschäftigte mit Erstwohnsitz im Land Brandenburg
Wie lange?	Bis 31.12.2020
Wie hoch ist der Zuschuss?	Bis zu 70% der förderfähigen Gesamtsumme
Sonstige Informationen?	Weiterbildungskosten müssen min. 1.000,- € betragen - nach oben gibt es keine Maximalgrenze Zwei Anträge pro Kalenderjahr möglich
Antragsfrist?	6 - 8 Wochen
Wann darf begonnen werden?	Nach Erhalt des Zuwendungsbescheides

Weiterbildungen in KMU und Vereinen

Was wird gefördert?	Weiterbildungen innerhalb von KMU sowie Vereinen mit Sitz im Land Brandenburg
Wie lange?	Bis 31.12.2020
Wie hoch ist der Zuschuss?	Bis zu 70% der förderfähigen Gesamtsumme
Sonstige Informationen?	Beantragter Zuschuss muss min. 500,- € betragen und darf 3.000,- € nicht übersteigen Zwei Anträge pro Kalenderjahr möglich
Antragsfrist?	6 - 8 Wochen
Wann darf begonnen werden?	Nach Erhalt des Zuwendungsbescheides

ESF Förderrichtlinie „Fachkräfte sichern, weiterbilden und Gleichstellung fördern“

Was wird gefördert?	Beratungsleistungen, Trainings, Workshops & Coachings im Land Brandenburg und Berlin
Wie lange?	Bis 31.08.2019
Wie hoch ist der Zuschuss?	950,- bis 1.000,- € pro Beratertag
Sonstige Informationen?	Unternehmen muss mind. 10 sozialversicherungspflichtige Beschäftigte haben
Antragsfrist?	2 Wochen
Wann darf begonnen werden?	Nach Vertragsabschluss

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Was wird gefördert?	Förderung von unternehmerischen know how Zielgruppe sind KMU in allen Entwicklungsphasen - Unterscheidung nach Unternehmensalter und -situation Gefördert werden Beratungsleistungen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen & organisatorischen Fragen der Unternehmensführung
Wie lange?	Bis 31.12.2020

Modul 1: Jungunternehmen

Wie hoch ist der Zuschuss?	In den neuen Bundesländern (ohne Berlin & Region Leipzig) bis zu 80% der förderfähigen Gesamtsumme In den alten Bundesländern (einschließlich Berlin & Region Leipzig) bis zu 50% der förderfähigen Gesamtsumme
Sonstige Informationen?	Beantragter Zuschuss darf max. 4.000,- € betragen Ein Antrag pro Förderperiode möglich Projekt muss innerhalb von 6 Monaten nach Erhalt des Zuwendungsbescheids abgeschlossen & abgerechnet sein
Antragsfrist?	2 Wochen
Wann darf begonnen werden?	Nach Erhalt des Zuwendungsbescheides

Modul 2: Bestandsunternehmen

Wie hoch ist der Zuschuss?	In den neuen Bundesländern (ohne Berlin & Region Leipzig) bis zu 80% der förderfähigen Gesamtsumme In den alten Bundesländern (einschließlich Berlin & Region Leipzig) bis zu 50% der förderfähigen Gesamtsumme
Sonstige Informationen?	Beantragter Zuschuss darf max. 3.000,- € betragen Ein Antrag pro Förderperiode möglich Projekt muss innerhalb von 6 Monaten nach Erhalt des Zuwendungsbescheids abgeschlossen & abgerechnet sein
Antragsfrist?	2 Wochen
Wann darf begonnen werden?	Nach Erhalt des Zuwendungsbescheides

Modul 3: Unternehmen in Schwierigkeiten

Wie hoch ist der Zuschuss?	Bis zu 90% der förderfähigen Gesamtsumme unabhängig vom Unternehmensstandort
Sonstige Informationen?	Beantragter Zuschuss darf max. 3.000,- € betragen Ein Antrag pro Förderperiode möglich Projekt muss innerhalb von 6 Monaten nach Erhalt des Zuwendungsbescheids abgeschlossen & abgerechnet sein
Antragsfrist?	2 Wochen
Wann darf begonnen werden?	Nach Erhalt des Zuwendungsbescheides

Gesellschaft für Struktur- und Arbeitsmarktentwicklung (GSA)

Was wird gefördert?	Beratungsleistungen zu den Themen: · Finanzierung und Liquidität · Optimierung von Produktionsabläufen · Planung & Umsetzung von Investitionen · Einführung von Produkten & Dienstleistungen · Unternehmensnachfolge Unternehmen mit Sitz in Mecklenburg-Vorpommern
Wie hoch ist der Zuschuss?	Bis zu 50% der förderfähigen Gesamtsumme
Sonstige Informationen?	Unternehmen muss min. 4 sozialversicherungspflichtige Beschäftigte haben. Tagessatz darf max. 900,- € netto betragen (inkl. Reisekosten & Auslagen). Die förderfähige Gesamtsumme beträgt max. 13.500,- € netto. Gefördert werden bestehende Unternehmen, die Zuschüsse im Rahmen des KfW-Gründercoachings des Bundes voll ausgeschöpft haben oder bereits fünf Jahre am Markt tätig sind.
Antragsfrist?	6 - 8 Wochen
Wann darf begonnen werden?	Nach Erhalt des Zuwendungsbescheides

Bundesministerium für Arbeit und Soziales & Europäischer Sozialfond (BMAS & ESF)

Unternehmenswert Mensch

Was wird gefördert?	Beratungsleistungen zu den Themen: · Personalführung · Chancengleichheit & Diversity · Gesundheit · Wissen & Kompetenz
Wie hoch ist der Zuschuss?	Bis zu 80% der förderfähigen Gesamtsumme
Sonstige Informationen?	Gilt nur für Kleinunternehmen mit max. 9 Beschäftigten im Land Brandenburg & Sachsen-Anhalt. In den übrigen Bundesländern ist zusätzlich eine Förderung in Unternehmen mit 10 bis 24 Beschäftigten bis zu 50% möglich. Die Maximale Beratungsdauer beträgt 10 Tage, wobei die Kosten 1 Tagwerk max. 1000,- € (netto) betragen darf. Die Unternehmen müssen mind. 1 Sozialversicherungspflichtigen Vollzeitbeschäftigten haben und müssen mind. 2 Jahre bestehen.
Antragsfrist?	Mit der Erstberatung in einer der Erstberatungsstellen (z.B. IHK) wird ein Beratungscheck ausgestellt, danach kann mit der Beratung begonnen werden. Die Abrechnung erfolgt nach der Beratung.
Wann darf begonnen werden?	Sofort nach Vertragsabschluss

Weitere Fördermöglichkeiten

Sprechen Sie uns an ...

Ihre Ansprechpartnerin
Karina Sagorny

„Was man lernen muss, um es zu tun, das lernt man, indem man es tut.“ (Aristoteles)

MORITZ Consulting | Helene-Lange-Str. 8, 14469 Potsdam
Telefon: +49 (0) 331 62 64 730 | www.moritzconsulting.de