



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Jahn & Kollegen |

Beratung, Coaching, Schulungen & Workshops für Ihren Fortschritt

Schulungen & Workshops 2023



*Nicht die Großen fressen die Kleinen.
Nicht die Schnellen die Langsamen.*

Sondern

*Es überleben diejenigen, welche sich an den
neuen Bedürfnissen und Anforderungen des
Marktes anpassen können.*

Die gesamten Präsentationsunterlagen und alle dazugehörigen Unterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Es dürfen keine Teile davon ohne schriftliche Genehmigung von Jahn & Kollegen UG (haftungsbeschränkt) durch die geschäftsführende Gesellschafterin Gabriele Jahn in irgendeiner Form (durch fotokopieren, scannen, etc.) reproduziert, weiterverarbeitet und verbreitet werden. Auch zum Zwecke der Unterrichtsgestaltung bedarf es einer ausdrücklichen schriftlichen Genehmigung durch die geschäftsführende Gesellschafterin Gabriele Jahn. Des Weiteren bedürfen auch Zitate und sogenannte Nachdrucke, auch auszugsweise, der ausdrücklichen schriftlichen Genehmigung durch die geschäftsführende Gesellschafterin Gabriele Jahn. Sofern eine Genehmigung vorliegt, ist dies nur mit Quellenhinweisen gestattet.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Vorwort: Meine MitarbeiterInnen sind doch schon geschult worden!

Noch immer sind zu viele Hoteliers, Gastronomen und MitarbeiterInnen davon überzeugt, dass eine einmalig stattgefundenen Schulung ausreichend qualifiziert hat und man sei ausgelernet. Dies ist jedoch keinesfalls so, man spricht auch vom „lifelong learning“ im Schulungswesen. Denn zum einen ändern sich die Bedürfnisse und Anforderungen am Markt und zum anderen ist auch der Mensch des Vergessens nicht immun genug. Das heißt, nach einem gewissen Abstand zur stattgefundenen Schulung oder zum stattgefundenen Workshop schleichen sich alte oder neue andere Gewohnheiten wieder ein, als die in der Schulung oder im Workshop erwünschten Verhaltensmuster.

Im Marketing spricht man von der Erinnerungskurve, welche im Schulungsbereich eins zu eins übertragbar ist und sich wie folgt verhält:

Erinnerung an Vermitteltes nach der Schulung oder dem Workshop





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Die obere Kurve fällt drastisch ab, sobald kein Input mehr stattfindet. Die untere Kurve baut sich kontinuierlich auf, weil immer wieder, über einen längeren Zeitpunkt, Input erbracht wird. Das verhält sich auch bei den Weiterbildungen so. Am Anfang ist der Nutzen der Weiterbildung noch allgegenwärtig, da Inhalte noch nicht in die hinteren „Schubladen“ im Gehirn gerutscht sind. Jedoch nach einiger Zeit kommen immer mehr neue Dinge dazwischen, und wichtige Inhalte der Weiterbildung geraten in die letzten Ecken unseres Gehirns.

Das heißt, dass Schulungsteilnehmer einen einmal erreichten Standard nicht halten können. In 99,9 % der Fälle lässt der Standard nach einer gewissen Zeit nach. Es muss also dafür gesorgt werden, Maßnahmen immer wieder aufzufrischen durch Wiederholungen bzw. Durchführen von didaktisch und methodisch aufeinander abgestimmten Jahresfortbildungen.

Unser Credo:

Das Leben ist ein Fluss. Wenn du es näher betrachtest, dann wirst du sehen, dass sich alles in jedem Augenblick ändert. (Drukpa Rinpoche)



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Inhaltsverzeichnis

1. Mission, Vision und Leitbild
2. Trainer
3. Schulungsansatz
4. Schulungen & Workshops
5. Qualifizierungslehrgänge
6. Schulungsübersicht
7. Taxonomieübersicht – Teil 1
8. Taxonomieübersicht – Teil 2
9. Taxonomieübersicht – Teil 3
10. Taxonomieübersicht – Teil 4
11. Anmeldeformular, Anmeldelink
12. AGBs



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

1. | Mission, Vision und Leitbild

Unser Versprechen:

Die Möglichkeiten und Chancen unserer Dienstleistungen (Beratung, Coaching, Schulung und Workshops) übertreffen immer Ihre finanzielle Investition.

Unsere Vision:

Die Visionen unserer Kunden zu begleiten, zu unterstützen und im Resultat zu übertreffen.

Unsere Mission:

Unter Berücksichtigung von sozialen und fachlichen Faktoren und unter Berücksichtigung des Ist-Zustands unserer Kunden das Aufgabenfeld analysieren, das daraus gewonnene Ergebnis auf Augenhöhe besprechen, zielführende Maßnahmen planen, Mitarbeiter in Prozesse integrieren und trainieren, Potenziale ausschöpfen, Resultate optimieren und damit die Erfolge unserer Kunden sichern.

Unser Leitbild:

ob **J**ektiv
p **A**rtnerschaftlich
fac **H**kompetent
effizie **N**t

&

Kooperativ
l **O**yal
herz **L**ich
wirtschaft **L**ich
pr **E**isverträglich
en **G**agiert
v **E**rtraulich
optimiere **N**d

| objektiv*

- ✓ sind grundsätzlich eigenverantwortlich und unabhängig tätig. In ihrer beruflichen Ausübung akzeptieren sie keine Erwartungen Dritter. Ihre Beratungs-, Coachings- und Schulungstätigkeiten führen sie objektiv und unvoreingenommen durch, auch Unangenehmes wird offen ausgesprochen.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| partnerschaftlich*

- ✓ begleiten und empfehlen nur Aufträge, wenn das Potenzial sichergestellt ist, dass ihre Arbeit Vorteile für die Mandanten bringt.

| fachkompetent*

- ✓ bemessen ihre Berufsgrundsätze nach den Grundsätzen des BDU e.V. (Bundesverband Deutscher Unternehmensberater).
- ✓ begleiten nur Mandanten, für deren Visionserfüllungen die notwendigen sozialen und fachlichen Kompetenzen im Portfolio des Kompetenzteams vorhanden sind.
- ✓ achten das geistige Urheberrecht von Informationen jeglicher Art und Weise und zeichnen diese mit entsprechender Quellenangabe aus.

| effizient*

- ✓ geben realistische Leistungs-, Zeit- und Kostenversprechen ab und informieren ihre Auftraggeber schon frühzeitig, wenn unvorhersehbare Abweichungen entstehen.

| kooperativ*

- ✓ positionieren sich dahingehend, dass Lösungen gemeinsam gesucht und entwickelt werden, die nicht nur dem aktuellen Stand der Theorie und Praxis Rechnung tragen, sondern auch zielführend und zukunftsorientiert sind.

| loyal*

- ✓ bestimmen klare Grenzen in den Regionen ihrer Mandanten damit keine Interessenskonflikte unter Mandanten entstehen.

| herzlich*

- ✓ im Fokus aller Aufträge steht der Mensch. Herzlichkeit und ebenso Authentizität gegenüber ihren Kunden sind oberstes Gebot.

| wirtschaftlich*

- ✓ hinterlegen jedem Auftrag ein klares positives Kosten-Nutzen-Verhältnis, von denen Sie als Auftraggeber profitieren.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| preisverträglich*

- ✓ berechnen nur Honorare unter Berücksichtigung effektiv durchgeführter Leistungen, die im Vorfeld mit den Auftraggebern abgestimmt wurden. Die Angebote sind klar strukturiert und jederzeit transparent, so dass der Auftraggeber jederzeit die Möglichkeit hat seine Investition zu überblicken.

Begleitende Beratung:

Für die Wahl des optimalen Preis-Leistungs-Verhältnisses für Ihren Betrieb beraten wir Sie gerne in einem individuellen Vor-Ort-Termin. Einen kleinen Eindruck unserer Preisverträglichkeit finden Sie hier:

Projektbezogene Beratung:

Für die projektbezogene Beratung richten sich die Honorarsätze nach Umfang, Aufwand und Berater.

Coaching:

Für das Coaching (Individual-Coaching, Gruppen-Coaching und die Mediation) richten sich die Honorarsätze nach Umfang, Aufwand und Coach.

| engagiert*

- ✓ bilden sich permanent und eigenverantwortlich in sozialen und fachlichen Kompetenzfeldern weiter im Rahmen interner und externer Weiterbildungsmaßnahmen.

| vertraulich*

- ✓ behandeln zu jeder Zeit alle Aufträge und die damit verbundenen Informationen mit äußerster Diskretion.

| optimierend*

- ✓ empfehlen nur Kooperationspartner, deren soziale und fachliche Kompetenzen denen des eigenen Kompetenzteams entsprechen und in entscheidenden Synergien resultieren.

Unsere Selbstverpflichtung:

- ✓ alle Gesellschafter und Kollegen der Jahn & Kollegen Unternehmensberatung handeln konform der gemeinsam erarbeiteten, besprochenen und verinnerlichten Philosophie und leben diese in der täglichen Ausübung ihrer Berufung als Berater, Coach und Trainer



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

2. |Trainer

- ✓ die Schulungen und Workshops sind speziell für MitarbeiterInnen konzipiert, welche bereits beschäftigt sind
- ✓ von sehr hoher Bedeutung ist daher die Kompetenz der Trainer, umfassend und allwissend im Zusammenhang der Bedürfnisse und Anforderungen der jeweiligen Unternehmen zu trainieren und somit müssen dreierlei Bedürfnisse und Anforderungen bzw. Parteien bei der Durchführung der Schulungen und Workshops berücksichtigt werden: die Bedürfnisse und Ansprüche der Unternehmen, der SchulungsteilnehmerInnen und des Marktes
- ✓ hierbei müssen interne und externe Strukturen und Zusammenhänge des Gastgewerbes erfasst werden, das heißt es werden keine punktuellen Themen vermittelt, sondern diese werden zusammenhängend vermittelt um eine möglichst hohe Synergie zu ermöglichen (so sind beispielsweise Schulungen und Workshops ineinander überlappend aufgebaut, denn es macht wenig Sinn über Verkaufsstrategien zu sprechen, wenn die Servicekomponenten etc. nicht stimmig aufeinander abgepasst sind)

Es wird also ersichtlich, dass die eingesetzten Trainer einen starken Praxisbezug haben müssen. Zum anderen benötigt es hier ein sehr großes Fingerspitzengefühl, welches durch die Coaching-Erfahrung der Trainer garantiert wird. Hierzu sind mitunter Ausbildungen notwendig, welche die Trainer im Laufe Ihrer Berufsjahre absolviert haben. Insgesamt ist festzuhalten, dass Coaching heutzutage in den unterschiedlichsten Bereichen eingesetzt wird, d. h. sowohl im privaten als auch im beruflichen Kontext. Mit Hilfe von externen Impulsen der Trainer / „coachenden“ Trainer werden Lerninhalte nicht nur didaktisch sondern auch methodisch anwenderorientiert vermittelt, um dort einen nachhaltigen Lerneffekt und eine Verhaltensänderung zu bewirken. Das Coaching-Prinzip durchzieht sich durch die gesamten Schulungen und Workshops, da durch das systemische Andocken an die SchulungsteilnehmerInnen ein höheres langfristiges Optimierungspotenzial im Vergleich zur reinen trainierenden Tätigkeit gewährleistet werden kann. Die Langfristigkeit kann per se nicht zeitlich eingegrenzt werden, sondern besitzt lediglich einen Anfang, welcher mit dem Beginn der Schulung oder des Workshops einher kommt. Die Impulse welche durch die „coachenden“ Trainer bei den Schulungsteilnehmern gesetzt werden, haben in der Regel einen deutlich spürbaren Effekt weit über das Maßnahmenende, auch wenn das begleitende Coaching während der Maßnahme an sich mit dem letzten Modul beendet wird.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Trainerin: Gabriele Jahn*



- > langjährige (inter)nationale Erfahrung im Hotel- und Restaurantmanagement
- > selbständige Beraterin & Trainerin seit 2000
- > UnternehmensCoach (zert. DCV & Steinbeis-Hochschule Berlin IfBE)
- > staatl. geprüfte Hotelbetriebswirtin
- > Führungsaufgaben in Dienstleistungsunternehmen
- > Qualitäts-Coach (zert. ServiceQualität DEUTSCHLAND)
- > Ausbildung Mediatorin nach Standard des Bundesverbandes e.V., BM
- > Sieben Kellerkinder® Trainerin, Galli Training Center Freiburg i. Brsg.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Trainer: Moritz Jahn*



- > Master of Arts M.A.
- > Bachelor of Hospitality Management & Restonomi (AMK)
- > KMU Fördermittelberater
- > staatl. anerkannter int. Touristikassistent
- > staatl. geprüfter Wirtschaftsassistent
- > UnternehmensCoach (zert. DCV)
- > Qualitäts-Coach
(zert. ServiceQualität DEUTSCHLAND)
- > selbständig seit 2008
- > verbandsgeprüfter, zert. Sachverständiger des BDSH
- > Mitglied im Bundesverband Deutscher Sachverständiger des Handwerks e.V. (BDSH)
- Mitgliedsnummer: 32833
- > Dozententätigkeit bei privaten und staatlichen Bildungsträgern



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Trainer: Jörg Tittnack*



- > geprüfter Küchenmeister mit Prüfung zur AEVO
- > (inter)nationale Erfahrung in der Leitung für den Bereich Küchen- und F & B-Management
- > Küchen- und F & B-Pre-Opening-Management / Change Management in (inter)nationalen Hotelketten
- > Sicherheitsbeauftragter nach Vorgabe BGN
- > Qualitäts-Coach (zert. ServiceQualität DEUTSCHLAND)
- > Mitglied in der FBMA (Food + Beverage Management Association e. V.)
- > Verband der Köche Deutschland e. V.
- > Prüfungsausschuss Mitglied IHK Darmstadt (Köche ZP Koch 001) bis 10 / 2014
- > freier Dozent und Lehrbeauftragter an Berufsakademien



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

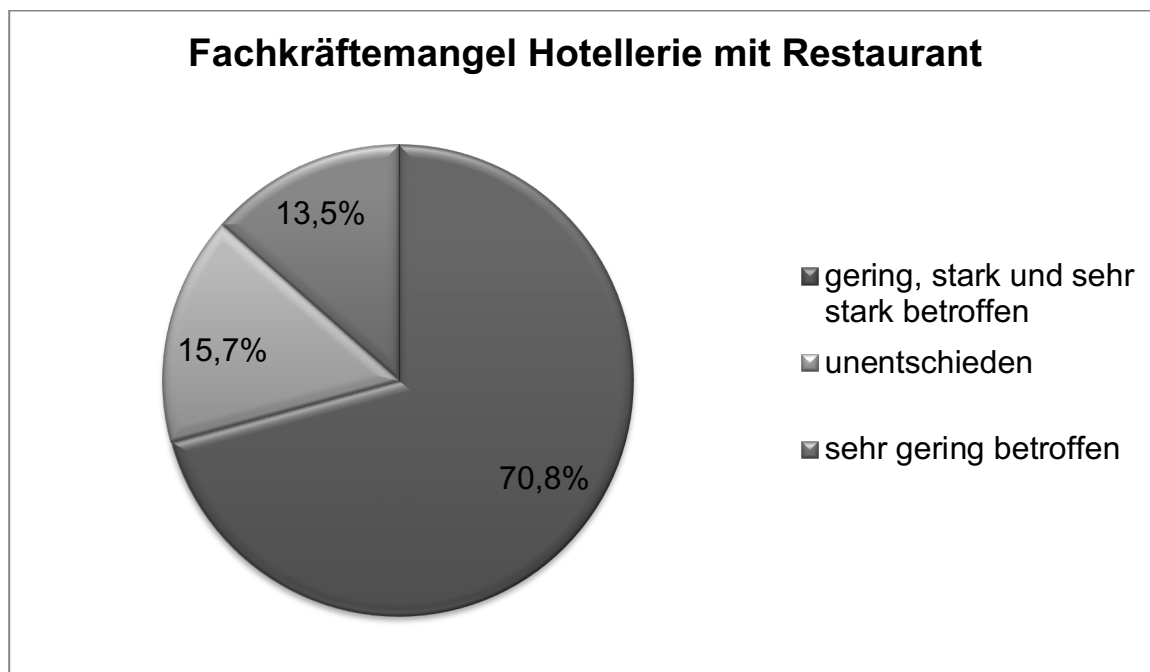
3. | Schulungsansatz – was Jahn & Kollegen im Zusammenhang der Schulungen und Workshops in der Vorgehensweise berücksichtigt

| Zum Fachkräftemangel – was Schulungen und Workshops bewirken können*

Das Gastgewerbe, also insbesondere die Hotellerie und Gastronomie, leidet akut am Fachkräftemangel und es müssen daher Maßnahmen unternommen werden, um

- ✓ zum einen die Attraktivität als Arbeitsbranche zu erhöhen (Weiterbildungsmöglichkeiten gehören zu den Bereichen der intrinsischen und extrinsischen Motivation)
- ✓ zum anderen die MitarbeiterInnen durch die zuvor genannten Begriffe, die intrinsische und extrinsische Motivation, an das Unternehmen zu

Der Fachkräftemangel in der Branche ist bereits erheblich vorangeschritten:



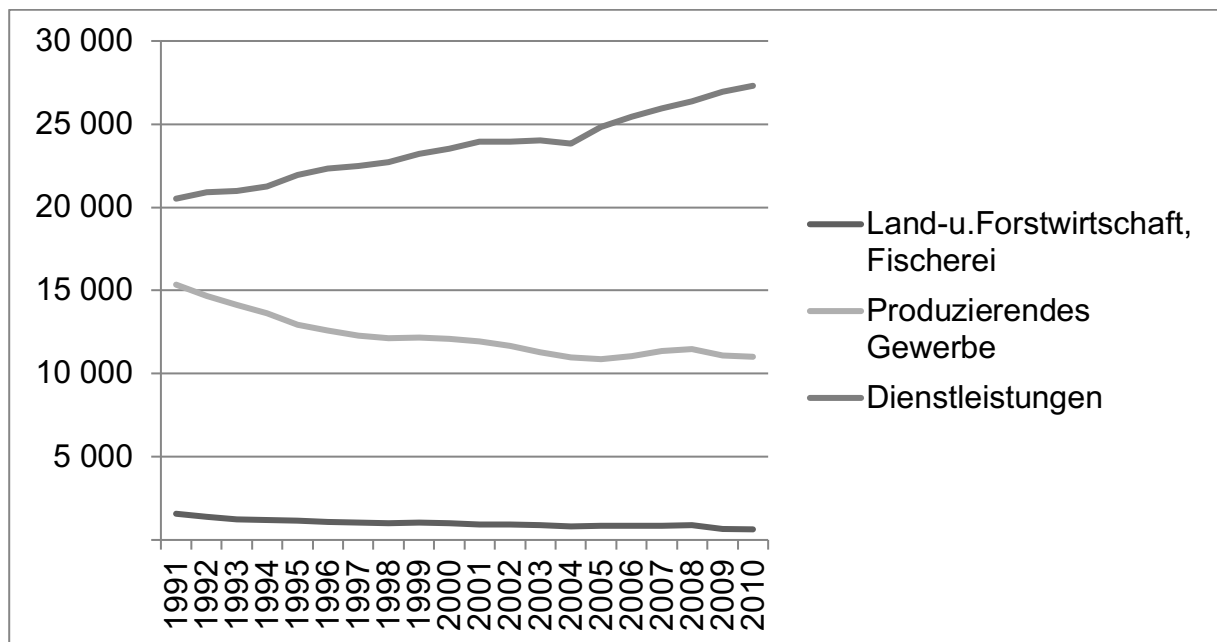
Quelle: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/181420/umfrage/umfrage-zu-mangelnden-fachkraeften-in-der-hotellerie-und-gastronomie/>



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Beobachtet man den Fachkräftemangel und vergleicht diesen mit der Bedeutsamkeit der Branche der Dienstleistungen, so wird schnell erkennbar, wie wichtig Maßnahmen wie die vorgestellte Maßnahme zur Bindung und / oder Weiterbildung zur der zur Verfügung stehenden Arbeitskräfte in dieser Branche ist:



[Quelle: Statistisches Bundesamt | Entwicklung der Erwerbstätigkeit in den klassischen Wirtschaftssektoren, Ergebnisse des Mikrozensus in Tausend]

Die Grafik zeigt ganz deutlich, welchen immensen Stellenwert der Wirtschaftssektor der Dienstleistung in Deutschland eingenommen hat und dass dieser auch nicht vernachlässigt werden sollte, da dieser nicht nur für sich betrachtet überdurchschnittliche Wachstumsraten zeigt, im Gegensatz zu den beiden weiteren Wirtschaftssektoren, sondern auch für den einzig nachhaltigen Wirtschaftssektor im Bezug auf die globale Volkswirtschaft in Deutschland steht.

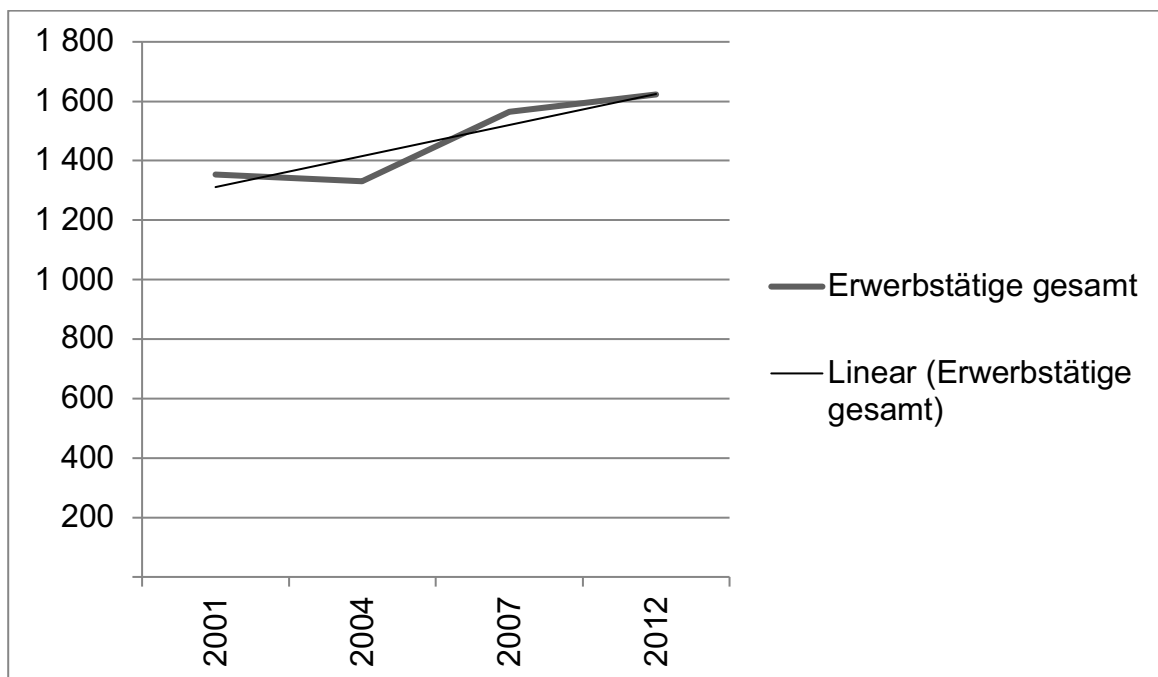


JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Zum Gemeinwohl der Branche - was die Maßnahme bewirken kann*

Die folgende Grafik zeigt weitere Entwicklungen innerhalb des reinen Tourismusbereichs, also der Bereich innerhalb der Dienstleistungen der auch für das Gastgewerbe und somit die Hotellerie und Gastronomie steht. Das heißt, dass eine derartige Entwicklung durch gezielte modulare und synergiebildende Weiterbildungsmaßnahmen nicht nur für das Individuum oder das arbeitgebende Unternehmen sondern auch für die Wirtschaft und die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands als internationaler attraktiver Tourismusstandard von enormer Bedeutung ist und daher auch besonders förderungswürdig ist.



[Quelle: Statistisches Bundesamt | Erwerbstätige in der Tourismusbranche, eigene Darstellung, Ergebnisse des Mikrozensus in Tausend]



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Die Schwierigkeiten zusammengefasst und weitere Herausforderungen, welche innerhalb der vorgestellten Schulungen und Workshops berücksichtigt werden*

- ✓ Fachkräftemangel Hotellerie mit Restaurant
- ✓ steigender Bedarf an Arbeitskräften in der Dienstleistungsbranche
- ✓ steigende Entwicklung der Erwerbstätigen in der Tourismusbranche
- ✓ unterschiedlichste Ausprägung der Ausbildungsniveaus innerhalb der Erwerbstätigen (ausbildungsbezogene Einstiegsmöglichkeiten, Fachhochschulen, Hochschulen und Universitäten, nicht ausgebildetes und / oder branchenfremde Arbeitskräfte) – also die Sicherung einer gleichbleibenden Service- und Verkaufsqualität, denn die Kette ist nur so stark wie das schwächste Glied
- ✓ hohe Reibungsverluste durch hohe interpersonelle Schnittstellen (quantitativ und qualitativ) – mit dem Gast und mit anderen Mitarbeitern, denn die Gäste sind permanent im Leistungserstellungsprozess mit eingebunden und nur effizient und nachhaltig weitergebildete MitarbeiterInnen können diesen besonderen Anforderungen gerecht werden

| Ziele, welche für die vorgestellte Maßnahme formuliert wurden*

- ✓ die Sicherung des unternehmerischen Erfolges
- ✓ die Sicherung des eigenen Arbeitsplatzes
- ✓ die Sicherung der eigenen Attraktivität als Arbeitnehmer durch das Anbieten von Weiterbildungsmöglichkeiten (Stichwort intrinsische und extrinsische Motivation)

| Von ganz großer Bedeutung ist die Kenntnis und die Berücksichtigung des folgenden Sachverhalts*

Wir gehen davon aus, dass jeder Mensch eine Art “persönliche Landkarte” im Kopf besitzt, bestehend aus fachlichen und sozialen Kompetenzen, die sich im Laufe des Lebens entwickelt haben. Innerhalb der fachlichen Kompetenzen sind rund 70 % durch Ausbildungen diverser Natur bereits ausgebildet, hier besteht 30 % Potenzial besser als die anderen zu sein. Im Rahmen unserer sozialen Kompetenzen ist das Potenzial noch viel größer, etwa 50 % sind “intuitiv” geprägt, es besteht demnach ein Potenzial von 50 % sich durch endogene und exogene Impulse in eine gewünschte Zielrichtung zu verändern.

Unser Ziel ist es, mit unseren Schulungen und Workshops, das offene Potenzial voll auszuschöpfen und mit neuen Impulsen sowohl die fachlichen als auch die sozialen Kompetenzen für die wachsenden Bedürfnisse und Anforderungen in der Hotellerie, Gastronomie, im Tourismus und in der allgemeinen Dienstleistungsbranche zu stärken.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Hierzu haben wir diverse Schulungs- und Workshopthemen mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten entwickelt und die im Fokus das Setzen von Impulsen in den drei Bereichen Wissen, Können und Erkenntnis haben. Unsere Schulungsstandorte sind in Gesamt-Deutschland. Wir führen auf Anfrage auch regionale und interne Schulungen aus.

Unser Motto für Schulungen:

“Perspektivenwechsel und Horizonterweiterung”

Die Saat wächst auch nicht schneller, wenn man daran zieht! Hier bedarf es qualifizierter Referenten, die mit fachlichen und sozialen Kompetenzen die entscheidenden Impulse setzen.





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

4. | Schulungen & Workshops

> **Aktives Telefonmarketing**

für die Gastronomie

> **Aktives Telefonmarketing**

für die Hotellerie

> **Arbeitstechniken und Abläufe**

im Housekeeping

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt:**

Alles Kürbis - die Vielfalt der Riesenfrucht

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt:**

Die Lieblingsgerichte der Deutschen - von deftig bis kräftig

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt:**

Endlich Spargel - die fünfte Jahreszeit

> **Black & White: Neues aus der Gastronomie-Werkstatt**

Geflügel und Wild gekonnt in Szene setzen

> **Black & White: Neues aus der Gastronomie-Werkstatt**

Gewickeltes und Gerolltes gekonnt in Szene gesetzt

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt:**

Hand in Hand mit Küche und Service

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt:**

Kreatives aus der Seemanns-Kombüse: TOP-F(r)isch in Szene gesetzt

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt:**

Sommeküche: Voller Sonne und Aroma - vom heißen Grill zum kühlen Drink

> **Black & White: Neues aus der Gastronomie-Werkstatt**

Spannungsfeld Küche und Service

> **Budgetieren leicht gemacht**

Ungewisser Blick in die Glaskugel oder wertvolle Orientierungshilfe?

> **Das Enneagramm,**

die neun Gesichter Deiner Persönlichkeit

> **Der Salesblitz**

für die mittelständische Hotellerie und Gastronomie



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

- > **Die vier Ps im Alltag des Gastgewerbes**
Angebotsgestaltung für die Hotellerie und Gastronomie
- > **Die perfekte Küchenorganisation**
in der Umsetzung, Teil 1
- > **Die perfekte Küchenorganisation**
in der Umsetzung, Teil 2
- > **Gastorientiert verkaufen im Restaurant**, Teil 1
- > **Gastorientiert verkaufen im Restaurant**, Teil 2
- > **HACCP**
leichtgemacht
- > **Kalkulationsverfahren**
in der Hotellerie
- > **Kundenorientiertes**
Beschwerdemanagement
- > **Messerscharfe**
Küchenkalkulation
- > **Mit geeigneten Strategien den MICE-Markt erfolgreich erobern**
Strategische Kundengewinnung im Geschäfts- und Veranstaltungstourismus
- > **Personalführung Basics**
für Führungskräfte und Nachwuchskader
- > **Personalkosten**
zeitgemäß und zielgerichtet steuern
- > **Personalmanagement: Säule 1:**
Wie finden Sie das richtige Personal?
- > **Personalmanagement: Säule 2:**
Mitarbeiter fördern und fordern durch Zielgespräche
- > **Positionierung:** Werden Sie die Nr. 1 im Kopf Ihrer Zielgruppe
- > **Qualitäts- und kundenorientiertes Arbeiten** an der Rezeption
- > **Selbst- und Zeitmanagement**
Teil 1



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

> Selbst- und Zeitmanagement

Teil 2

> SPA-cification: Spezialisierung im SPA- & Wellness-Bereich Teil 1

> SPA-cification: Spezialisierung im SPA- & Wellness-Bereich Teil 2

> Train the Trainer

für die Hotellerie und Gastronomie

> Überzeugend telefonieren

in der Gastronomie

> Überzeugend telefonieren

in der Hotellerie

> Verkaufsbausteine Teil 1:

“Den Einstieg leicht gemacht”

> Verkaufsbausteine Teil 2:

“Weiterführende Strategien für Ihren Erfolg”

> Werbepartnerschaften und Crossmarketing

in der Hotellerie und Gastronomie

> Yield- und Revenue-Management

in der mittelständischen Hotellerie

> Zielgerichtete

Unternehmenssteuerung



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.


Zielgruppe: alle im täglichen Umgang mit Gästen, insbesondere am Telefon

> Aktives Telefonmarketing für die Gastronomie

Überzeugen Sie sich von den optimalen Kosten-Nutzen-Gesichtspunkten und seien Sie Ihren Mitbewerbern eine Nasenlänge voraus. In dieser Schulung erhalten Sie das Rüstzeug für eine erfolgreiche Umsetzung. Basiswissen über die Kommunikation, sowie bewährte Methoden, Tipps und Fragetechniken für das Verkaufsgespräch werden künftige Partner für Ihren Erfolg!

> Themenschwerpunkte

- 01) Gästeorientierung: Im Wettbewerb die Nase vorn
- 02) Die rechtliche Situation
- 03) Aspekte für erfolgreiche Telefonmarketing-Aktivitäten
- 04) Die richtige Gesprächseinstimmung
- 05) Grundlagen der Kommunikation
- 06) Optimale Vorbereitung des Gesprächs
- 07) Professionelles Verhalten am Telefon
- 08) Der optimale Gesprächsverlauf
- 09) Richtiger Umgang mit Einwänden
- 10) Die richtige Fragetechnik für zielorientierte Telefonate
- 11) Die wichtigsten Tipps & Tricks
- 12) Training in Rollenspielen



Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.


Zielgruppe: alle im täglichen Umgang mit Gästen, insbesondere am Telefon

> Aktives Telefonmarketing für die Hotellerie

Aktives Telefonmarketing? Verboten oder doch erlaubt? Die Frage sollte nicht lauten „ob?“ sondern „wie?“. Wie erreichen Sie mehr (potenzielle) Kunden, als dies durch andere Kommunikationsmedien in der Praxis umsetzbar wäre, unter Berücksichtigung eines positiven Werberücklaufs? Was sollten Sie über Ihre (potenziellen) Kunden wissen, was über die entsprechenden Unternehmen um Ihre Chancen im Markt zu steigern und Ihre Zukunft zu sichern? Aktives Telefonmarketing ist unerlässlich, um für Kundenbindung zu sorgen und darüber hinaus neues Geschäft zu generieren, wenn Sie keine eigene Armee an Außenverkaufsmitarbeitern haben oder schonend mit Ihren eigenen, finanziellen und zeitlichen Ressourcen umgehen möchten. Bei eigenem aktivem Telefonmarketing gibt es zahlreiche Faktoren, welche für das gewinnbringende Einsetzen von aktivem Telefonmarketing beachtet werden müssen. An aller ersten Stelle stehen gewöhnlicherweise gewisse Hemmungen, in anderen Worten der innere Schweinehund. Unter anderen helfen praktische Übungen innerhalb dieser Schulung, diese Hemmschwellen abzubauen und künftig pro-aktiv vorzugehen. Ebenso werden Basiswissen über die Kommunikation am Telefon, bewährte Methoden, Tipps und Fragetechniken für Ihr künftiges Verkaufsgespräch am Telefon vermittelt und trainiert.

> Themenschwerpunkte

- 01) Gästeorientierung: Im Wettbewerb die Nase vorn
- 02) Die rechtliche Situation
- 03) Aspekte für erfolgreiche Telefonmarketing-Aktivitäten
- 04) Die richtige Gesprächseinstimmung
- 05) Grundlagen der Kommunikation
- 06) Optimale Vorbereitung des Gesprächs
- 07) Professionelles Verhalten am Telefon
- 08) Der optimale Gesprächsverlauf
- 09) Richtiger Umgang mit Einwänden
- 10) Die richtige Fragetechnik für zielorientierte Telefonate
- 11) Die wichtigsten Tipps & Tricks
- 12) Training in Rollenspielen



Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im Bereich Housekeeping

> Arbeitstechniken und Abläufe im Housekeeping

Der Stellenwert der Housekeeping-Abteilung als wichtiges Bindeglied in der Dienstleistungskette eines Hotels hat sich mit der Einführung der Online-Portale drastisch verbessert. Doch reicht die Erkenntnis darüber nicht aus, ohne dass Mitarbeiter der Housekeeping-Abteilung ausreichend geschult werden und zwar in ihren fachlichen und sozialen Kompetenzen. In der sozialen Perspektive agieren sie häufig in sehr direkten Kontakt zum Gast und in der fachlichen Perspektive agieren sie mit technischer Ausrüstung, welche mehrere tausend Euro kosten kann. In dieser Schulung werden die notwendigen sozialen und fachlichen Kompetenzen vermittelt. Auch werden die Grundlagen für das tägliche Arbeiten aufgezeigt, es werden Standards definiert, Betriebs-, Arbeitsmittel und das Reinigungsmanagement erläutert. Ein roter Faden für die Zimmerreinigung aus der Praxis für die Praxis wird erstellt und es wird des Weiteren auf allgemeine Arbeitsabläufe in der Housekeeping-Abteilung eingegangen. Für mehr eigenverantwortliches Arbeiten und eine systematische Vorgehensweise werden Checklisten zur Selbstkontrolle entwickelt und für den eigenen Einsatz optimiert.

> Themenschwerpunkte

- 01) Housekeeping als Visitenkarte des Hauses - der erste Eindruck zählt
- 02) Gastorientierung im Housekeeping
- 03) Depots und Offices
- 04) Definieren Sie Ihre eigenen Standards
- 05) Betriebsmittel, Arbeitsmittel und Reinigungsmanagement
- 06) Zimmerreinigung - der rote Faden
- 07) Allgemeine Arbeitsabläufe in der Housekeeping-Abteilung
- 08) Checklisten zur Selbstkontrolle

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referentin:	Gabriele Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im F & B und Köche / Köchinnen

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt:** Alles Kürbis - die Vielfalt der Riesenfrucht

Nicht nur seit Halloween sich als Event in Deutschland immer größerer Beliebtheit erfreut, erlebt der Kürbis ein regelrechtes Comeback. Von süß-sauer bis pikant-fruchtig oder als Beilage und Nachtisch eignet sich der Kürbis für tolle Gerichte auf Ihrer Speisekarte. Kürbisfleisch ist der ideale Schlankmacher, reich an zahlreichen Vitaminen, Mineralien, sekundären Pflanzenstoffen und Ballaststoffen. Alles in allem ein vielseitiges Gemüse, das darüber hinaus auch noch sehr gesund ist. Wir zeigen Ihnen wie Sie den Kürbis richtig positionieren, um Ihren Gästen auch mit dieser Aktion wieder das Besondere bieten zu können.

> **Themenschwerpunkte**

Küche

- 01) Einleitung
- 02) Kleine Warenkunde: Der Kürbis – vom Hokaido bis zum Spaghettikürbis
- 03) Zeitgemäße Garverfahren – insbesondere Chutneys und Sauerkonserven
- 04) Moderne Vor- und Zubereitungsarten, Einmach-Verfahren
- 05) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 06) Kreative Anrichteweisen nach dem Motto „Das Auge isst mit!“
- 07) Küchen-Praxis-Teil mit gemeinsamer Verkostung
- 08) Praktische Tipps und Tricks zur Vermarktung speziell für Halloween
- 09) Aufbau der Speisekarte: Einleger vs. in die Speisekarte integriert – Was ist der bessere Weg?
- 10) Die süße Versuchung oder „Das beste kommt zum Schluss!“

Service

- 01) Einleitung
- 02) Kleine Warenkunde: Der Kürbis – vom Hokaido bis zum Spaghettikürbis
- 03) Zeitgemäße Garverfahren – insbesondere Chutneys und Sauerkonserven
- 04) Moderne Vor- und Zubereitungsarten Einmach-Verfahren
- 05) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 06) Korrespondierende Getränke / Weine / Bowlen und Smoothies
- 07) Gasterorientiert und aktionsbezogen verkaufen
- 08) Mehr Umsatz durch Zusatzverkauf
- 09) Dekorationsideen
- 10) Werbemittel – Wie, wo und womit?
- 11) Checkliste / Kontrollliste „Verkauf von Aktionsgerichten“



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittnack
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im F & B und Köche / Köchinnen

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt:**

Die Lieblingsgerichte der Deutschen - von deftig bis kräftig

In Thüringen ist es die Rostbratwurst, in Sachsen der Sauerbraten und in Bayern der klassische Schweinsbraten ... Die Lieblingsgerichte der Deutschen sind auf dem Vormarsch und erleben eine Renaissance. Um Ihren Gästen das Besondere bieten zu können und Klassiker neu zu interpretieren, zeigen wir Ihnen in diesem Praxis-Workshop, dass ein Schweinebraten nicht zwingend mit viel Aufwand und Mühe zubereitet werden muss. Werden Sie das Lieblingsrestaurant Ihrer regionalen und überregionalen Gäste durch eine attraktive Speisekarte mit den erfolgreichsten Lieblingsgerichten der Deutschen.

> **Themenschwerpunkte**

Küche

- 01) Einleitung
- 02) Warenkunde: Die klassischen Bratstücke
- 03) Zeitgemäße Garverfahren – insbesondere Über-Nacht-Garen
- 04) Moderne Vor- und Zubereitungsarten, Arbeiten mit dem Holdomat
- 05) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 06) Kreative Anrichteweisen nach dem Motto „Das Auge isst mit!“
- 07) Küchen-Praxis-Teil mit gemeinsamer Verkostung
- 08) Praktische Tipps und Tricks zur Vermarktung speziell für den Familien-00) Sonntag und den klassischen Brunch
- 09) Aufbau der Speisekarte: Einleger vs. in die Speisekarte integriert – Was ist der bessere Weg?
- 10) Die süße Versuchung oder „Das beste kommt zum Schluss!“

Service

- 01) Einleitung
- 02) Kleine Warenkunde: Die klassischen Bratstücke
- 03) Zeitgemäße Garverfahren
- 04) Moderne Vor- und Zubereitungsarten
- 05) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 06) Korrespondierende Getränke / Weine
- 07) Gastorientiert und aktionsbezogen verkaufen
- 08) Mehr Umsatz durch Zusatzverkauf / Verkaufstechniken
- 09) Dekorationsideen
- 10) Werbemittel – Wie, wo und womit?
- 11) Checkliste / Kontrollliste „Verkauf von Aktionsgerichten“



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittnack
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im F & B und Köche / Köchinnen

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt: Endlich Spargel - die fünfte Jahreszeit**

Spargelfreunde aufgepasst - genießen Sie mit uns das königliche Gemüse der fünften Jahreszeit ... Egal ob roh oder gekocht, im Salat oder in der Suppe, als Buffet oder als Menü, kombiniert mit Kartoffeln oder hausgemachter Hollandaise, haben wir für jeden Gaumen das richtige Rezept. An die Schälmesser, fertig, los ... Frühlingszeit ist Spargelzeit: Das köstliche Frühsommer-Gemüse ist nicht nur lecker, sondern es sorgt auch garantiert für tolle Umsätze und zufriedene Gäste. Wir zeigen Ihnen neue Kreationen, die Ihre Speisekarte einzigartig macht und Sie somit vom Mitbewerber entscheidend absetzt.

> **Themenschwerpunkte**

Küche

- 01) Einleitung
- 02) Warenkunde Spargel
- 03) Zeitgemäße Garverfahren – insbesondere „Sous Vide“
- 04) Moderne Vor- und Zubereitungsarten
- 05) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 06) Kreative Anrichteweisen nach dem Motto „Das Auge isst mit!“
- 07) Küchen-Praxis-Teil mit gemeinsamer Verkostung
- 08) Praktische Tipps und Tricks zur Vermarktung, speziell für moderne Foodtrends, insbesondere der Wellnessgedanke
- 09) Aufbau der Speisekarte: Einleger vs. in die Speisekarte integriert – Was ist der bessere Weg?
- 10) Die süße Versuchung oder „Das beste kommt zum Schluss!“

Service

- 01) Einleitung
- 02) Kleine Warenkunde vom Stangenspargel
- 03) Zeitgemäße Garverfahren
- 04) Moderne Vor- und Zubereitungsarten
- 05) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 06) Korrespondierende Getränke / Weine
- 07) Gastorientiert und aktionsbezogen verkaufen
- 08) Mehr Umsatz durch Zusatzverkauf / Verkaufstechniken
- 09) Dekorationsideen
- 10) Werbemittel – Wie, wo und womit?
- 11) Checkliste / Kontrollliste „Verkauf von Aktionsgerichten“



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referenten:	Jörg Tittnack
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im F & B und Köche / Köchinnen

> **Black & White: Neues aus der Gastronomie-Werkstatt**

Geflügel und Wild gekonnt in Szene setzen

Neues aus unserer Gastronomie-Werkstatt: Richtig "wild und Gans" lecker! Die moderne Wildküche mit leichten Gerichten für Sie neu entwickelt. Das Wild wird mal kurz gebraten, mal sanft geschmort oder gegrillt. Die Servicemitarbeiter erlernen das fachgerechte Tranchieren und setzen die Produkte verkaufsorientiert in Szene. Frisches Wild und leckeres Geflügel ist eine Bereicherung auf jeder Aktionskarte.

Die Zubereitung der Gerichte erstreckt sich von einfach und schnell bis zu kreativ und ausgefallen. Möchten Sie in Zukunft Ihre Gäste auch mit einem Gaumenschmaus begeistern? Der Workshop fördert die Kreativarbeit in der Gruppe und erzielt so ein einzigartiges Ergebnis. Nehmen Sie sich die passenden Werkzeuge aus unserer Trickkiste und werden so besser und kreativer als Ihr Mitbewerber.

Unser Motto: Immer einen Schritt vor Ihrem Mitbewerber mit Gerichten wie beispielsweise unser "Edles Wildragout mit einem Pfifferlingmuffin als Sättigungsbeilage".

> **Themenschwerpunkte**

Küche

- 01) Kleine Warenkunde "Wild & Geflügel"
- 02) Zeitgemäße Garverfahren
- 03) Moderne Vor- und Zubereitungsarten
- 04) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 05) Kreative Anrichteweisen
- 06) Küchen-Praxis-Teil
- 07) Verkostung
- 08) Genussvergnügen für Ihre Speisekarte und den kulinarischen Aktionskalender
- 09) Der krönende Abschluss: das passende Dessert

Service

- 01) Kleine Warenkunde "Wild & Geflügel"
- 02) Zeitgemäße Garverfahren
- 03) Moderne Vor- und Zubereitungsarten
- 04) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 05) Korrespondierende Getränke / Weine
- 06) Gastorientiert und aktionsbezogen verkaufen
- 07) Mehr Umsatz durch Zusatzverkauf / Verkaufstechniken
- 08) Dekorationsideen
- 09) Werbemittel - Wie, wo und womit?
- 10) Checkliste / Kontrollliste Verkauf Aktionsgerichte
- 11) Verkostung
- 12) Tranchieren von Wild & Geflügel



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referenten:	Jörg Tittnack
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im F & B und Köche / Köchinnen

> **Black & White: Neues aus der Gastronomie-Werkstatt**

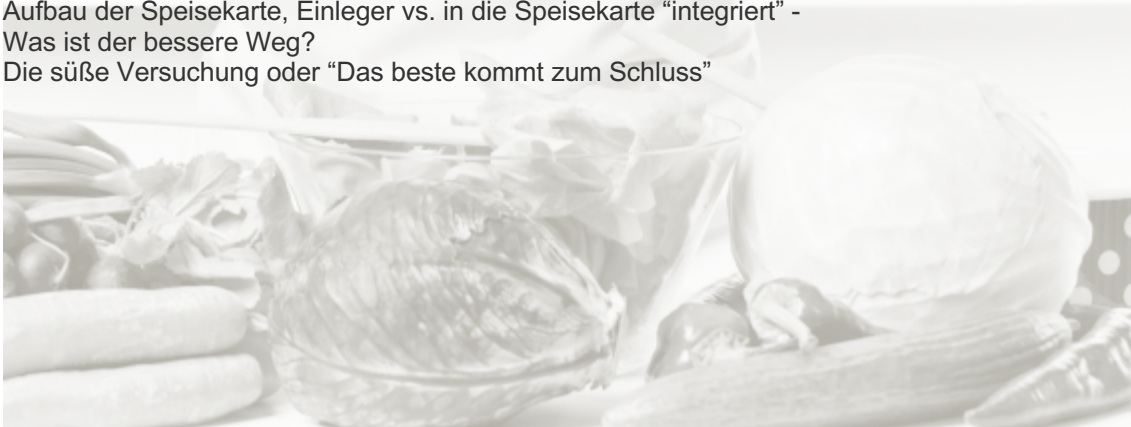
Gewickeltes und Gerolltes gekonnt in Szene gesetzt

Von wegen völlig von der Rolle! In unserem "Praxis(-)Workshop" werden tolle Rezeptideen gerollt und gewickelt bis die Küchenschnur glüht. Die Servicemannschaft wird gezielt auf den Zusatzverkauf geschult, da diese Aktion als eine Vorteilsaktion (2:1) für das Warmlaufen des Umsatzes im neuen Jahr dienen soll. Möchten Sie in Zukunft Ihre Gäste auch mit einem Gaumenschmaus der Extraklasse überzeugen? Der Workshop fördert die Kreativarbeit in der Gruppe und erzielt so ein einzigartiges Ergebnis. Nehmen Sie sich das passende Werkzeug aus unserer Trickkiste und werden so besser und kreativer als Ihre Mitbewerber. Besonders nach der lebhaften Weihnachtszeit brauchen Sie ein Angebot, das Ihre Gäste überzeugt und an Ihr Restaurant bindet. Die Vorteilsaktion ist da genau der richtige Weg. Unsere Erfahrung zeigt immer wieder, dass auch mit einer Rabatt- / Vorteilaktion Umsatz und Gewinn zu erzielen ist. Unser Motto: Immer einen Schritt vor Ihrem Mitbewerber mit Gerichten wie beispielsweise "Eine Trilogie von der Roulade mit Spitzkohlgemüse und Kartoffelschnee", genau das Richtige für die kalte Jahreszeit.

> **Themenschwerpunkte**

Küche

- 01) Kleine Warenkunde "Was alles gerollt und gewickelt werden kann, von der Fischroulade bis zum Involtini ist alles möglich"
- 02) Zeitgemäße Garverfahren
- 03) Moderne Vor- und Zubereitungsarten
- 04) Kreative Beilagen
- 05) Kreative Anrichteweisen, nach dem Motto "Das Auge isst mit!"
- 06) Praktische Tipps und Tricks zur Vermarktung, speziell 2:1 Aktionen
- 07) Küchen-Praxis-Teil
- 08) Verkostung
- 09) Aufbau der Speisekarte, Einleger vs. in die Speisekarte "integriert" - Was ist der bessere Weg?
- 10) Die süße Versuchung oder "Das beste kommt zum Schluss"





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Service

- 01) Kleine Warenkunde "Was alles gerollt und gewickelt werden kann, von der Fischroulade bis zum Involtini ist alles möglich"
- 02) Zeitgemäße Garverfahren
- 03) Moderne Vor- und Zubereitungsarten
- 04) Kreative Beilagen
- 05) Korrespondierende Getränke / Weine
- 06) Gastorientiert und aktionsbezogen verkaufen
- 07) Mehr Umsatz durch Zusatzverkauf / Verkaufstechniken
- 08) Dekorationsideen
- 09) Werbemittel - Wie, wo und womit?
- 10) Praktische Tipps und Tricks zur Vermarktung, speziell 2:1 Aktionen
- 11) Checkliste / Kontrollliste Verkauf Aktionsgerichte
- 12) Verkostung
- 13) Aufbau der Speisekarte, Einleger vs. in die Speisekarte "integriert" - Was ist der bessere Weg?

- | **Dauer der Schulung:** 1 Tag
| **Ort:** Freiburg
weitere Orte auf Anfrage
| **Schulungspauschale:** 349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
| **Tagungspauschale:** inklusive
| **Referent:** Jörg Tittmack
| **Termin:** Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im F & B und Köche / Köchinnen

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt: Hand in Hand mit Küche und Service**

Weniger Stress, mehr Spaß und mehr Trinkgeld ... In dieser Schulung werden die Mitarbeiter aus dem Service- und Küchenbereich gleichzeitig geschult. Dies soll sicherstellen, dass wichtige Foodaktionen zu echten USP's werden. Nur das Team gemeinsam kann gewinnen, gemäß dem Motto „together each achieves more“. Aus diesem Grund wird die Zusammenarbeit Ihres Black & White-Team gemeinsam durch Training innerhalb dieser Schulung optimiert.

> **Themenschwerpunkte**

Küche

- 01) Neue Garungstechniken zeitgemäß durchgeführt
- 02) Garnitur mal anders
- 03) Die Garnitur – Überraschungsqualität für den Gast
- 04) Kalkulationsverfahren auf die Aktion abgestimmt
- 05) Stressfrei Foodaktionen planen und durchführen
- 06) Grundlagen der Küchenorganisation
- 07) Grundlagen der Speisekarten-Struktur
- 08) Grundlagen vom Qualitätsmanagement und HACCP

Service

- 02) Grundlagen der Kommunikation
- 03) Aktionsbezogene Gästeansprache
- 04) Verkaufs- und Fragetechniken
- 05) Dekorationsideen
- 06) 100 % mehr Trinkgeld
- 07) Werbemittel-Input: das richtige Motiv zur Aktion
- 08) Der Gast – unser höchstes Gut

| **Ort:**

Freiburg
weitere Orte auf Anfrage

| **Schulungspauschale:**

349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)

| **Tagungspauschale:**

inklusive

| **Referenten:**

Jörg Tittnack

| **Termin:**

07.05.2019

weitere Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im F & B und Köche / Köchinnen

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt:**

Kreatives aus der Seemanns-Kombüse: TOP-F(r)isch in Szene gesetzt

Die Woche mit den drei „F“ – „Fisch ganz lecker“, „Feinschmecker mit Geschmack“ und „Frisch zubereitet“. Erleben Sie mit uns die Highlights aus der Seemanns-Kombüse und fühlen Sie sich wie am Meer. Möchten Sie in Zukunft Ihre Gäste auch mit einem Gaumenschmaus der Extraklasse überzeugen? Der Workshop fördert die Kreativarbeit in der Gruppe und erzielt so ein einzigartiges Ergebnis. Nehmen Sie sich die passenden Werkzeuge aus unserer Trickkiste und werden so besser und kreativer als Ihr Mitbewerber. Besonders die Wellness- und Wohlfühlansprüche werden für unsere Gäste in Zukunft wichtige Entscheidungskriterien sein. Auch hier wieder unser Black & White-Motto: Immer einen Schritt vor Ihrem Mitbewerber, zum Beispiel mit einem gedünstetem Kabeljaufilet im Reisblatt auf Karotten-Ingwer-Gemüse.

> **Themenschwerpunkte**

Küche

- 01) Einleitung
- 02) Warenkunde: Vom Plattfisch zum Rundfisch – „Wie filetiere ich richtig?“
und die richtigen Aromaten
- 03) Zeitgemäße Garverfahren
- 04) Moderne Vor- und Zubereitungsarten
- 05) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 06) Kreative Anrichteweisen nach dem Motto „Das Auge isst mit!“
- 07) Küchen-Praxis-Teil mit gemeinsamer Verkostung
- 08) Praktische Tipps und Tricks zur Vermarktung, speziell für moderne Foodtrends, insbesondere der Wellnessgedanke
- 09) Aufbau der Speisekarte: Einleger vs. in die Speisekarte integriert –
Was ist der bessere Weg?
- 10) Die süße Versuchung oder „Das beste kommt zum Schluss!“

Service

- 01) Einleitung
- 02) Warenkunde: Vom Plattfisch zum Rundfisch – „Wie filetiere ich richtig?“
und die richtigen Aromaten
- 03) Zeitgemäße Garverfahren
- 04) Moderne Vor- und Zubereitungsarten
- 05) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 06) Korrespondierende Getränke / Weine
- 07) Gastorientiert und aktionsbezogen verkaufen
- 08) Mehr Umsatz durch Zusatzverkauf / Verkaufstechniken
- 09) Dekorationsideen
- 10) Werbemittel – Wie, wo und womit?
- 11) Checkliste / Kontrollliste „Verkauf von Aktionsgerichten“



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittnack
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im F & B und Köche / Köchinnen

> **Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt:**

Sommerküche: Voller Sonne und Aroma - vom heißen Grill zum kühlen Drink

Im Sommer haben Tomaten, Zucchini, Auberginen und Co Saison und schmecken herrlich fruchtig und aromatisch. Vollreife Tomaten machen Salate besonders lecker, ebenso können Gerichte mit Fisch oder Fleisch mit passenden Salsas, Relish und Dipps für eine Bereicherung in der Sommerküche sorgen. Kräuter und frisches Sommergemüse verleihen nicht nur jedem Grill-Event die besondere Note und sind aus Ihrer Küche in dieser Saison nicht wegzudenken. Wir kreieren mit Ihnen gemeinsam die neusten Trends vom heißen Grill bis zum kühlen Drink. Grillkommen Sie auch in den Sommermonaten ihre Gäste und sorgen Sie mit einer ausgefallenen Speisekarte für optimale Kundenbindung und Kundengewinn.

> **Themenschwerpunkte**

Küche

- 01) Einleitung
- 02) Kleine Warenkunde
- 03) Zeitgemäße Garverfahren – indirektes Grillen, Aromaten aus dem Zedernholzbrett und vieles mehr
- 04) Moderne Vor- und Zubereitungsarten
- 05) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 06) Kreative Anrichteweisen nach dem Motto „Das Auge isst mit!“
- 07) Küchen-Praxis-Teil mit gemeinsamer Verkostung
- 08) Praktische Tipps und Tricks zur Vermarktung speziell für die leichte Küche mit Rezepten unter 400 kcal.
- 09) Aufbau der Speisekarte: Einleger vs. in die Speisekarte integriert – Was ist der bessere Weg?
- 10) Die süße Versuchung oder „Das beste kommt zum Schluss!“

Service

- 01) Einleitung
- 02) Kleine Warenkunde: Sommergemüse und Kräuter
- 03) Zeitgemäße Garverfahren
- 04) Moderne Vor- und Zubereitungsarten
- 05) Die Beilagen: Klassik trifft Moderne
- 06) Korrespondierende Getränke / Weine / Bowlen und Smoothies
- 07) Gastorientiert und aktionsbezogen verkaufen
- 08) Mehr Umsatz durch Zusatzverkauf
- 09) Dekorationsideen
- 10) Werbemittel – Wie, wo und womit?
- 11) Checkliste / Kontrollliste „Verkauf von Aktionsgerichten“



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referenten:	Jörg Tittnack & Barkeeper
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im F & B und Köche / Köchinnen

> **Black & White: Neues aus der Gastronomie-Werkstatt** Spannungsfeld Küche und Service

Um eine perfekte Qualität in Küche und Service zu erzielen ist das "TEAM" ein entscheidender Faktor. Sie haben verschiedenen Ansichten im Team über Zusammenarbeit und Herr "Niemand" oder Herr "Weißnicht" ist ein alltäglicher Mitarbeiter in Ihrem Betrieb?

Unsere beiden Schulungsreferenten kennen dieses Phänomen nur zu gut aus der Praxis und werden im "TEAM" mit verschiedenen Ansatzpunkten diese Schwachstelle angreifen und verständliche Lösungen anbieten. Ziel dieser Schulung ist es, Spannungsfelder zwischen Küche und Service rechtzeitig zu erkennen, einzuschätzen, zu lösen, zu schlichten und für eine optimale Gästebindung zu nutzen.

> **Themenschwerpunkte**

- 01) Aufgaben Küche und Service aus der Sicht des Mitarbeiters
- 02) Die soziale Kompetenz
- 03) Vom Gegeneinander zum Miteinander
- 04) Gewaltfreie Kommunikation im Tagesgeschäft
- 05) Die fachlichen Gesichtspunkte
- 06) Verkäufliches und unternehmerisches Denken
- 07) Spannungsfelder zerlegen und Gegenmaßnahmen einleiten
- 08) Spannungsfeldern vorbeugen
- 09) Rollenspiele: Perspektivenwechsel
- 10) Öko-Check

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referenten:	Jörg Tittmack
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Abteilungsleiter und Führungskräfte (Direktion, Betreiber und Eigentümer) in der Hotellerie und Gastronomie

> Budgetieren leicht gemacht

Ungewisser Blick in die Glaskugel oder wertvolle Orientierungshilfe?

Andere Branchen und die Kettenhotellerie machen es uns vor, und spätestens seit Basel II wird es auch in der familiengeführten Hotellerie und Gastronomie immer wichtiger, seine wirtschaftlichen Ziele in einem Budget darzustellen. Preisdruck, steigende Kosten, verändertes Buchungs- und Konsumverhalten, kürzere Aufenthaltsdauer, steigende Warenkosten und Energiepreise, anstehende Investitionen ... – da gilt es vorbereitet zu sein.

„Wer nicht genau weiß wohin er will muss sich nicht wundern, wenn er ganz woanders ankommt.“

Mit einem Budget geben Sie Ihrem Unternehmen eine klare Orientierung, einen Kompass, der Sie zielgerichtet durch bewegte Zeiten führt. In dieser Schulung erhalten Sie eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, um sich und Ihren Mitarbeitern realistische, erreichbare Ziele zu stecken. Sie setzen sich strukturiert mit Ihren eigenen Zahlen auseinander, erkennen eigene Potenziale zur Erlössteigerung und Kostensenkung. Es werden Fragen geklärt wie: „Wo liegt meine Preisuntergrenze?“ oder „Wie hoch dürfen meine Personalkosten in den jeweiligen Abteilungen sein?“ Mit dem praktischen, einfachen Excel-Tool und vielen Tipps und Tricks erstellen Sie auf Ihrem Laptop Ihr eigenes Jahresbudget.

> Themenschwerpunkte

- 01) Die eigenen Zahlen lesen und interpretieren
- 02) Zahlenstruktur nach dem USALI-Standard festlegen
- 03) Einführung in die Budgetmasken unseres Excel-Tools
- 04) Realistische und umsetzbare Erlöse planen
- 05) Kleine Warenwirtschaftskontrolle integrieren
- 06) Möglichkeiten der Personalkostenberechnung
- 07) Betriebskosten steuern und mit Benchmarks eingrenzen
- 08) Die Unternehmens- und Familienliquidität sichern
- 09) Budget als Umsatztreiber und Motivator einsetzen
- 10) Möglichkeiten einer monatlichen Erfolgskontrolle

Dauer der Schulung:	2 Tage
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle, die nachhaltig ihre sozialen Kompetenzen im Bezug auf ihr Beziehungsmanagement verbessern möchten

> **Das Enneagramm,** die neun Gesichter Deiner Persönlichkeit

Kennen Sie sich selbst? Kennen Sie Ihre Familie, Ihre Freunde, Ihre Kollegen, Ihre Mitarbeiter und / oder Kunden? Egal wie Sie antworten, Sie werden künftig mit Hilfe des Enneagramms noch besser auf sich selbst und Ihr Umfeld eingehen können. Das Enneagramm wurde gezielt entwickelt, um Erkenntnisse über das eigene Verhalten zu sich selbst und anderen Menschen zu erlangen. Das Enneagramm gruppiert Menschen in sogenannte neun Verhaltensmuster ein und versucht logische Erklärungen für typische Verhaltensweisen zu finden: was wird vermieden, was verleitet, wie wird vermieden, was sind sogenannte Schwächen, was sind Sackgassen in der Persönlichkeitsentwicklung, was wirkt ausgleichend, was sind Stärken, wie ist das Kommunikationsgemüt, ... Die Schulung ist nicht nur im beruflichen Alltag einsetzbar, sondern auch in privaten Beziehungen zu Freunden und zur eigenen Familie. Mit Hilfe des Enneagramms können künftig auch Konflikte aus einer anderen Perspektive gesehen werden und nachhaltig können das Betriebsklima und die privaten Beziehungen positiv beeinflusst werden. Ein weiterer Vorteil des Verständnisses für das Enneagramm ist, dass auch gezieltere Verkaufsgespräche mit Kunden stattfinden können.

> **Themenschwerpunkte**

- 01) Johari - Selbstbild und Fremdbild
- 02) Ursprung
- 03) Selbsttest
- 04) Der richtige Umgang mit dem Ergebnis / den Ergebnissen
- 05) Neun Gesichter Deiner Persönlichkeit und die drei Triaden

Dauer der Schulung:	2 Tage
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	938,00 € (788,24 € + 149,76 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referenten:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im Bereich Marketing und Vertrieb

> **Der Salesblitz** für die mittelständische Hotellerie und Gastronomie

Nur wenige Hoteliers und Gastronomen kennen den Salesblitz, noch weniger führen einen Salesblitz durch! Hier ist Ihre Chance, sich die Kunden, vor allem im B-2-B-Markt abzugreifen und signifikante Umsatzsteigerungen mit sogenannten Verkaufsreisen zu erzielen. Der Vorteil eines Salesblitz ist vor allem im Zusammenhang des positiven Kosten-Nutzen-Verhältnisses und der signifikanten Steigerung Ihrer Bekanntheit. Sie lernen in dieser Schulung die verschiedenen Verkaufs- und Kauf-Typen kennen und wie Sie eine Verkaufsreise und das Verkaufsgespräch vorbereiten. Es werden wichtige Wirkungsmittel vermittelt und es wird ein Wortschatz- und Schlagfertigkeitstraining durchgeführt, um Sie optimal auf ein Verkaufsgespräch vorzubereiten. Ebenfalls wird der richtige Umgang mit der Nachbereitung (Follow-Up) vermittelt. Ein weiteres Highlight ist mit Sicherheit auch der Exkurs zum persönlichen Management als Verkäufer.

> **Themenschwerpunkte**

- 01) Verkaufs-Typen
- 02) Kauf-Typen
- 03) Vorbereitung der Verkaufsreise
- 04) Vorbereitung des Verkaufsgesprächs
- 05) Wirkungsmittel
- 06) Wortschatz- und Schlagfertigkeitstraining
- 07) Das Verkaufsgespräch
- 08) Nachbereitung der Verkaufsgespräche / Follow-Up
- 09) Exkurs: persönliches Management

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	409,00 € (343,70 € + 65,30 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im Bereich Marketing und Vertrieb

> Die 4 Ps im Alltag des Gastgewerbes Angebotsgestaltung für die Hotellerie und Gastronomie

Es ist doch so einfach! Sie brauchen nur ein Produkt, das eine bestimmte Zielgruppe besonders nachfragt und anspricht. Sie platzieren Ihr Angebot in einem Medium, das diese Leute regelmäßig und oft lesen. Sie setzen den Preis auf ein Niveau, das der potentielle Gast als gute Gelegenheit erkennt und Ihnen zugleich einen guten Gewinn sichert. Sie verstärken den Verkauf durch eine ansprechende Promotion. Dann haben Sie es geschafft! - Zugegeben, ganz so einfach ist das nicht. Aber machbar. Originelle Angebote zur richtigen Zeit sind gute Umsatzbringer. Außerdem helfen sie, in umsatzschwachen Zeiten den Betrieb zu beleben. Hier sind zeitgemäße Angebote und Arrangements gefragt, die auf modernen, multiplen Distributionswegen publiziert werden. Wir erarbeiten mit Ihnen ein Grundgerüst inklusive kalkulatorischer Ansätze, mit denen Sie eigene Angebote erstellen können, und zeigen Möglichkeiten der zielgruppengerechten Vermarktung.

> Themenschwerpunkte

- 01) Die vier Ps und ihre komplementäre Bedeutung
- 02) Zielgruppen: ihre Bedürfnisse und Erwartungen
- 03) Saisonales Angebotsmanagement
- 04) Pricing-Strategie: die besten Preise zur richtigen Zeit setzen
- 05) Kombinationen von Produkt und Dienstleistung
- 06) Angebote überzeugend formulieren
- 07) Anschub- und Aktionshilfen für den Erfolg
- 08) Passende Distributionswege finden
- 09) Arrangement-Splitting für die Buchhaltung

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: Abteilungsleiter im Bereich F & B und Köche / Köchinnen

> Die perfekte Küchenorganisation in der Umsetzung, Teil 1

Der moderne Küchenleiter unterscheidet sich je nach Betriebsgröße deutlich von dem eines Küchenleiters aus vergangenen Tagen. Stand früher eigentlich nur die Küche im Mittelpunkt ist heute der Küchenchef ein Unternehmer im eigenen Unternehmen. Die Situation und das Anforderungsprofil an die Gastronomie haben sich in den letzten Jahren stark gewandelt. Jeder glaubt er kann alles sein. Daraus ergibt sich nicht selten ein typischer "Gemischtwarenladen", der kaum zu organisieren ist. Die Schulungen Teil 1 und Teil 2 geben Aufschluss, an welchen Stellschrauben Sie drehen müssen um ein erfolgreiches Organisationsmanagement aufbauen zu können.

> Themenschwerpunkte

- 01) Organisation der Arbeitsvorgänge von der Anlieferung bis zum Gast
- 02) Organigramme, Stellenpläne und Funktionsdiagramme "Wer", "Wie",
02) "Wo" und "Wann"
- 03) Betriebskonzept und Leitbild "Was will ich sein?"
- 04) Der moderne Küchenleiter und sein TEAM
- 05) Das Küchenteam als Qualitätsmanager
- 06) HACCP, der Weg zur Umsetzung
- 07) Technik und Küchenplanung, welcher Maschinenpark ist sinnvoll
- 07) "Tradition oder Innovation"
- 08) Kontrollinstrumente für den Küchenleiter und sein Team
- 09) Ausblick auf Teil 2 in der Küchenorganisation

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittmack
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: Abteilungsleiter im Bereich F & B und Köche / Köchinnen

> Die perfekte Küchenorganisation in der Umsetzung, Teil 2

Im zweiten Schulungsteil wird Ihnen vermittelt die neuen Aufgaben in Ihren Arbeitsalltag zu integrieren. Angefangen von neuen Produktionsmethoden bis hin zum eigenen Zeitmanagement wird der Kampf gegen die Uhr aufgenommen. Wie oft hören wir im Küchenalltag: "Chef dafür war keine Zeit mehr!". Um dem Mitbewerber ein Schnippchen zu schlagen brauchen wir die Kreativphase um immer eine Nasenspitze näher am Puls der Zeit zu sein.

> Themenschwerpunkte

- 01) Organisiertes Anlieferungskonzept in der Umsetzung
- 02) Lagerhaltung ohne finanzielle Einbußen und nach Vorgabe HACCP
- 03) Rezeptur und Kalkulation im Einklang
- 04) Analyse Convenience vs. frische Rohprodukte
- 05) Zeitunabhängig produzieren
- 06) Das Schema "Bankettieren" und Co.
- 07) Überblick moderne Produktionsmethoden "Pro" und "Contra"
- 08) Personalmanagement in der Praxis "Wer passt zu mir?"
- 09) Eigenes Zeitmanagement und Delegieren in der Praxis

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittmack
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im Bereich F & B

> **Gastorientiert verkaufen im Restaurant, Teil 1**

Steigern Sie Ihre Pro-Kopf-Umsätze und optimieren Sie die Gästezufriedenheit! Durch diese Schulung entwickeln Sie neue Verkaufskompetenzen und sind in der Lage Ihre Produkte gastorientiert und attraktiv am Gast zu präsentieren.

> **Themenschwerpunkte**

- 01) Grundsätze für den Verkauf
- 02) Richtig kommunizieren
- 03) Gästetypologie
- 04) Verkaufen ist Service
- 05) Zusatzverkauf für mehr Trinkgeld
- 06) Wenn Mundpropaganda in die Hose geht
- 07) Fragetechniken erfolgreich anwenden
- 08) Das Briefing und das geistige Mise-en-place
- 09) Das Verkaufsgespräch
- 10) Die erfolgreichsten Verkaufstechniken im Überblick
- 11) Schwierige Verkaufssituationen sicher meistern
- 12) Rollenspiele

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittnack
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im Bereich F & B

> **Gastorientiert verkaufen im Restaurant, Teil 2**

Gäste aktiv an das eigene Haus zu binden und für den nächsten Besuch zu gewinnen ist nicht nur eine Frage der eigenen Einstellung. Erhöhen auch Sie die Besuchsfrequenz Ihrer Gäste und sichern Sie sich zusätzliche Umsätze für Ihren Erfolg! Effektives Marketing mit geringem finanziellem Aufwand. Überlassen Sie es nicht dem Zufall, ob ein Gast Ihr Restaurant für seinen Besuch auswählt und werden Sie aktiv!

> **Themenschwerpunkte**

- 01) Was ist aktiver Verkauf?
- 02) Service muss organisiert werden
- 03) Analyse der Bedürfnisse Ihrer Gäste
- 04) Grundlagen der Kommunikation
- 05) Wie wichtig ist das Marketing?
- 06) Verkaufs- und Fragetechniken anwenden
- 07) Maßnahmen zur nachhaltigen Kundenbindung
- 08) Technische Hilfsmittel nutzen
- 09) Sie können nicht immer gewinnen
- 10) Realistische Ziele setzen
- 11) Rollenspiele

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittnack
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im F & B und Köche / Köchinnen

> HACCP leichtgemacht

Haben Sie die vorgeschriebene Dokumentation und Hygienevorgaben in Ihrem Betrieb fest im Griff? Vermeiden Sie Sanktionen für Ihren Betrieb und erkennen Sie mit Hilfe der Schulung, welche Vorschriften die Überwachungsbehörden für Ihren gastronomischen Betrieb fordern. Im Seminar werden die 7 Stufen zur Lebensmittelsicherheit praxisnah vermittelt und helfen Ihnen den Betrieb hygienisch und qualitativ nach vorne zu bringen.

> Themenschwerpunkte

- 01) Rechtliche Aspekte in der Praxis
- 02) Aufbau eines HACCP-Systems
- 03) Mikrobiologische Grundlagen
- 04) Zusammenspiel von HACCP und einem Qualitätskonzept
- 05) Anforderungen an Räume und Ausstattung
- 06) Reinigung und Desinfektion
- 07) Die praktische Umsetzung in Ihrem Betrieb
- 08) Personalhygiene
- 09) Schädlinge
- 10) Hygieneschulung: Grundlagen und Tipps zur Umsetzung

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittnack
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: Marketing und Vertriebsmitarbeiter, sowie Abteilungsleiter und Führungskräfte (Direktion, Betreiber und Eigentümer) in der Hotellerie und Gastronomie

> Kalkulationsverfahren in der Hotellerie

Vorbei sind die Zeiten, in den man nachts anhand der Preisaushänge der Konkurrenz den Preis bestimmt hat. Auch das Internet macht die Preisfindung nicht einfacher, wenn auch bequemer. Der Preis muss nicht nur an der Konkurrenz ausgerichtet sein, er muss auch die allgemeine Nachfrage und die eigene Kostenstruktur berücksichtigen. Im Bezug auf die allgemeine Nachfrage ist eine zielgruppengerechte Preisgestaltung entscheidend, ebenso sind diverse Preisdifferenzierungen und -gestaltungen von enormer Bedeutung. Kennen Sie bereits Ihre Preisuntergrenze? Wie berechnen Sie Ihre Preise anhand der eigenen Kosten? In dieser Schulung lernen Sie drei Kalkulationsverfahren kennen, um künftig Ihre Preise mit einem guten Bauchgefühl am Markt zu kommunizieren: die Divisionskalkulation, die Äquivalenzkalkulation und die Arrangementkalkulation.

> Themenschwerpunkte

- 01) Nachfrage - Konkurrenz - Kosten: der richtige Preis entscheidet
- 02) Zielgruppengerechte Preisgestaltung
- 03) Ihre Hotelleistung
- 04) Herausforderungen
- 05) Preisdifferenzierungen und -gestaltungen
- 06) Preisuntergrenze(n)
- 07) Divisionskalkulation
- 08) Äquivalenzkalkulation
- 09) Arrangementkalkulation

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle im täglichen Umgang mit Gästen, ob Face-to-Face, am Telefon oder im Schriftverkehr

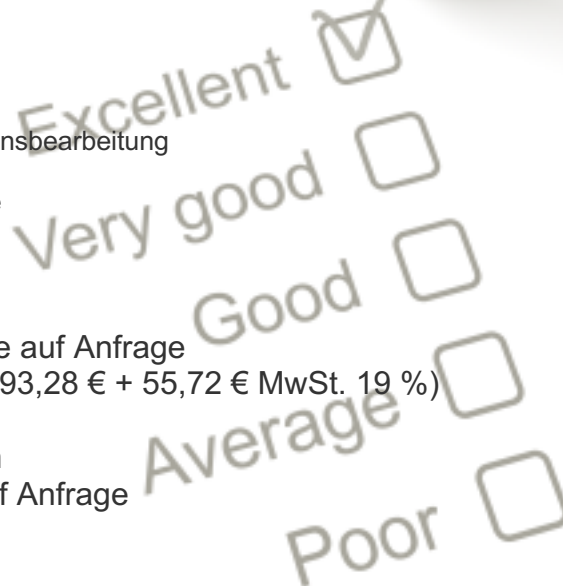
> Kundenorientiertes Beschwerdemanagement

Wo gearbeitet wird, da passieren auch mal Fehler. Die Frage ist wie gehe ich mit Ihnen um. Beschwerdemanagement hört nicht mit der Entschuldigung auf, sondern bildet die Basis für einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess der eigenen Dienstleistung. Wie schaffe ich das Negativ-Erlebnis umzukehren und den Kunden für mich langfristig zu gewinnen? Die Schulung gibt Ihnen einen Überblick über die Entstehung von Beschwerden und vermittelt den Teilnehmer die Fähigkeit mit unterschiedlichen Beschwerden und Gästetypen umzugehen. Gleichzeitig vermittelt die Schulung einen Überblick über das Qualitätsmanagement durch Beschwerden.

> Themenschwerpunkte

- 01) Was Gäste erwarten
- 02) Wie Beschwerden entstehen
- 03) Grundlagen der Kommunikation
- 04) Wie funktioniert Beschwerdemanagement
- 05) Welche Rolle hat der Mitarbeiter
- 06) Die 10 Phasen der sachlichen Reklamationsbearbeitung
- 07) Rollenspiele
- 08) Gästetypen und wie ich mit ihnen umgehe

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referenten:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: Abteilungsleiter im Bereich F & B und Köche / Köchinnen

> Messerscharfe Küchenkalkulation

Das Speisenangebot ist perfekt, Ihre Gäste sind mit der gebotenen Küchenqualität sehr zufrieden. Nur es gibt einen entscheidenden Haken: Haben Sie auch eine Kalkulation und Rezeptur für die ganzen tollen Kreationen. Wenn nicht, sollten Sie nicht zögern Ihren Küchenchef/in zu dieser praxisnahen Schulung zu schicken.

Unser Motto: Jeder Euro, der mit Struktur eingespart wird, muss nicht zusätzlich verdient werden. Kalkulieren Sie wie ein Profi und werten Sie Ihre betriebswirtschaftlichen Kennzahlen sicher aus!

> Themenschwerpunkte

- 01) Die betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkte in der Speisekalkulation
- 02) Vom Wareneinkauf zur Lagerwirtschaft
- 03) Wareneinsatz und Warenkosten ermitteln und auf besondere Spezifikationen achten
- 04) Kalkulation des Verkaufspreises und die Probleme, die entstehen
- 05) Rezept und Foto, das "A" und "O" in der betriebswirtschaftlichen Qualitätssicherung
- 06) Speisekarten-Umfang überprüfen und die Speisendiagnose als Hilfe
- 06) richtig nutzen
- 07) Die Lesekurve
- 08) Training für die Mitarbeiter
- 09) Das Tool "live" - Was sie wissen sollten!

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittmack
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im Bereich Marketing und Vertrieb

> Mit geeigneten Strategien den MICE-Markt erfolgreich erobern

Strategische Kundengewinnung im Geschäfts- und Veranstaltungstourismus

Der MICE-Markt ist gerade in einer Wachstumsphase. Jetzt ist ein guter Zeitpunkt, sich auf die Zukunft im MICE vorzubereiten und geeignete Strategien zu fahren, um sich ein Stück vom MICE-Kuchen abzuschneiden. Was hat sich auf dem nationalen und internationalen Markt geändert? Auf ein reines Bauchgefühl dürfen Sie sich nicht verlassen, sondern müssen einen weiten Blick über den eigenen Tellerrand werfen. Welche Leistungsmerkmale werden von den Firmen gefordert, mit welchen Angeboten können Sie die Unternehmen locken? Die klassische Grundleistung reicht schon lange nicht mehr aus. Emotionale Ansprache ist gefragt, Rahmenprogramme mit AHA-Effekt. Ihr Betrieb muss auffallen und im Gedächtnis bleiben. Ohne hohes Budget, mit etwas Kreativität. Wie Sie Ihre eigene individuelle Strategie erkennen und verfolgen können, zeigen wir an vielen guten Beispielen auf. Wir führen Sie in die Welt des MICE.

> Themenschwerpunkte

- 01) Der MICE und seine Veranstaltungsformen
- 02) Trends im Tagungs- und Seminarmarkt
- 03) Buchungsentscheidende Kriterien im MICE-Geschäft
- 04) Kosten und Qualität im Fokus der Bewertungen
- 05) Green Meetings als Chance in der ökologischen MICE-Bewegung
- 06) Serviceideen für den Tagungs- und Veranstaltungsmarkt
- 07) Incentives, die Ihren Stempel tragen
- 08) Kreative Rahmenprogramme, die in Erinnerung bleiben
- 09) Die wichtigsten Informations- und Buchungsmedien



| **Dauer der Schulung:** 1 Tag
| **Ort:** Freiburg
weitere Orte auf Anfrage
| **Schulungspauschale:** 349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
| **Tagungspauschale:** inklusive
| **Referent:** Moritz Jahn
| **Termin:** Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Abteilungsleiter und Führungskräfte (Direktion, Betreiber und Eigentümer) in der Hotellerie und Gastronomie

> Personalführung Basics für Führungskräfte und Nachwuchskader

Passive und / oder aktive Widerstände der eigenen Mannschaft – ein Alptraum für alle Führungskräfte und die größten Sorgen des Nachwuchskader. Personalführung ist eine der komplexesten Aufgaben in der Hotellerie und Gastronomie. Lernen Sie in dieser Schulung Instrumente, Werkzeuge, Erkenntnisse und Methoden kennen, die Sie im Anschluss nutzen können, um die alltäglichen Herausforderungen mit Bravour zu meistern: was sind Führungsaufgaben, welche Führungsstile gibt es, wie sollte mit Gruppen jeglicher Natur umgegangen werden, welche Delegations-Strategien eignen sich, wie sollte die Kommunikation stattfinden, welche NLP-Ansätze können genutzt werden, wie sollten Schulungen / Trainings und Meetings stattfinden, was kann zum Erhalt der Motivation unternommen werden, wie geben ich Feedback und was sollte ich bei der Personaleinsatzplanung beachten? Diese Schulung befähigt Sie das große Potenzial Ihrer Mitarbeiter freizusetzen und in Ihrer Position als Führungskraft noch erfolgreicher zu werden.

> Themenschwerpunkte

- 01) Dilemma der Führungskraft
- 02) "Manager" oder "Leader"
- 03) Führungsaufgaben
- 04) Führungsstile
- 05) Gruppen
- 06) Delegations-Strategie
- 07) Kommunikation
- 08) NLP-Ansätze
- 09) Schulungen / Trainings
- 10) Meetings
- 11) Motivation
- 12) Feedback: Lob und Kritik
- 13) Personaleinsatzplanung

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referenten:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Abteilungsleiter und Führungskräfte (Direktion, Betreiber und Eigentümer) in der Hotellerie und Gastronomie

> Personalkosten zeitgemäß und zielgerichtet steuern

Personalkosten minimieren im Durchschnitt den Umsatz um ein Drittel im Gastgewerbe! Hierbei ist mit Sicherheit zu unterscheiden zwischen der individuellen Gewichtung zwischen Logis und Kost, es ist jedoch auch zu unterscheiden zwischen den beiden Extremen, die einen Durchschnitt von etwa 33 % Personalkosten erzeugen. Lernen Sie in dieser Schulung, die richtigen Stellschrauben bereits bei der Einstellung Ihres Personals zu setzen. Lernen Sie, wie Sie mit der Saisonalität im Gastgewerbe sinnvoll durch diverse Arbeitszeitformen und Dienstplanformen umgehen können und wie Sie die Personaleinsatzplanung durchführen sollten. Kennen Sie auch schon die Delegations-Strategie und sogenannte Produktivitätslisten nach Profitcentern getrennt um Fehlinterpretationen bei den Personalkosten zu vermeiden? Überzeugen Sie sich auch, warum Schulungen so wichtig sind und warum Mitarbeiter gefordert und gefördert werden müssen.

> Themenschwerpunkte

- 01) Unternehmerlohn versus Aushilfslohn Frau Müller
- 02) Das Huhn oder das Ei?
- 03) Saisonalität
- 04) Arbeitszeitformen
- 05) Dienstplanformen
- 06) Personaleinsatzplanung
- 07) Kommunikation
- 08) Führungsstile
- 09) Delegations-Strategie
- 10) Produktivitätsliste
- 11) Plädoyer für Schulungen
- 12) Mitarbeiter fördern und fordern
- 13) Exkurs: Steueroptimierung durch Steuerberater



Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Abteilungsleiter und Führungskräfte (Direktion, Betreiber und Eigentümer) in der Hotellerie und Gastronomie

> Personalmanagement: Säule 1: Wie finden Sie das richtige Personal?

Die Mitarbeiter sind neben dem eigentlichen Produkt / der eigentlichen Produktqualität und dem Ambiente Ihres Unternehmens der Schlüsselfaktor für Ihren Erfolg. Wie lange machen sich jedoch viele Gedanken über den Kauf einer neuen Kaffeemaschine, Waschmaschine, Firmenwagen etc. Wie viele Messen werden hierfür besucht, wie viele Gespräche werden geführt? Fakt ist, dass der Personalbeschaffung nicht die ausreichende quantitative und qualitative Aufmerksamkeit gewidmet wird, wie es womöglich notwendig wäre. Dies liegt natürlich auch an der Komplexität des eigentlichen Prozesses, der viel Know-how von den Verantwortlichen abverlangt. Die Schulung richtet sich an all die Verantwortlichen im Bereich der Personalbeschaffung und stellt praxiserprobte Instrumente, Werkzeuge, Erkenntnisse und Methoden vor wie in der Personalbeschaffung vorgegangen werden sollte um weiterhin seinen Erfolg zu halten und auszubauen.

> Themenschwerpunkte

- 01) Das Anforderungsprofil & der Stellenprofilbogen
- 02) Quellen der Personalbeschaffung
- 03) Stellenanzeige
- 04) Personalfragebogen
- 05) Exkurs: Telefoninterview
- 06) Exkurs: Assessment-Center
- 07) Das Vorstellungsgespräch – die Vorbereitung
- 08) Das Vorstellungsgespräch – der rote Faden
- 09) Das Vorstellungsgespräch – die Nachbereitung
- 10) Empowerment für Mitarbeiter
- 11) Führungsstile zur Integration
- 12) Schulungen, Trainings & Co.
- 13) Exkurs: Personalmarketing

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referentin:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Abteilungsleiter und Führungskräfte (Direktion, Betreiber und Eigentümer) in der Hotellerie und Gastronomie

> Personalmanagement: Säule 2: Mitarbeiter fördern und fordern durch Zielgespräche

Mitarbeiter werden nicht umsonst als Humankapital eines Unternehmens bezeichnet, auch wenn ihnen dadurch trotzdem nicht die ausreichende Aufmerksamkeit wie beispielsweise der neuen 10.000 €-Kaffeemaschine gewidmet wird. Vielleicht, weil der Begriff Humankapital auch etwas statisch klingt und Humanpotenzial sich zunächst einmal etwas seltsam anhört. Dies ist jedoch keineswegs berechtigt. Die Dienstleistung lebt und fällt mit den Mitarbeitern, die im täglichen Umgang mit dem Kunden die Dienstleistung erbringen und somit zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Zielgespräche helfen, zusammen mit Mitarbeitern den Horizont der zur erbringenden Dienstleistung mit Hilfe von Zielen zu definieren. Weitere Gründe für Zielgespräche können auch die Erhöhung des Outputs sein und / oder die Übertragung von mehr Verantwortung. Das Zielgespräch selbst muss jedoch zahlreiche Regeln einhalten, damit der Erfolg gesichert werden kann. Die Schulung zeigt Ihnen auch, wie eine permanente Kontrolle den Erfolg im Anschluss an die Zielgespräche sichert. Im Anschluss findet ein kurzer Exkurs zur variablen Vergütung statt, deren Grundlage die Implementierung erfolgreicher Zielgespräche ist.

> Themenschwerpunkte

- 01) Zielgespräche als Instrument der Unternehmenssteuerung
- 02) Vier Erfolgsfaktoren bei Zielgesprächen
- 03) Zielsysteme
- 04) Zielformulierung
- 05) Der rote Faden für Zielgespräche
- 06) Kontrolle
- 07) Exkurs: variable Vergütung

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referenten:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Abteilungsleiter und Führungskräfte (Direktion, Betreiber und Eigentümer) in der Hotellerie und Gastronomie

> **Positionierung:** Werden Sie die Nr. 1 im Kopf Ihrer Zielgruppe

Wie wichtig die Positionierung für Unternehmen ist zeigte einst schon der bekannte Blind-Test, im Vergleich zur Darbietung der Marken zwischen Pepsi-Cola und Coca-Cola. Es wurde eindeutig bewiesen, dass die Positionierung der beiden Produkte signifikante Einflüsse auf das Konsumentenverhalten haben. Leider klappt der Transfer dieses Wissens nur zu selten, ohne dass Konzepte wie Grundsätze, Vorteile und Facetten der Positionierung bekannt sind. Die Schulung zeigt darüber hinaus, wie eine effiziente Ist-Analyse und Soll-Definition und der Umgang mit Ihrem persönlichen Wertschöpfungsinstrument „Ihr Claim“ innerhalb der Positionierung stattfinden sollte. Gemäß dem Motto „Machen Sie noch Werbung oder positionieren Sie sich schon?“, lernen Sie den entscheidenden roten Faden kennen und optimieren Ihre Positionierungsstrategie künftig zusätzlich durch wichtige Multiplikatoren.

> **Themenschwerpunkte**

- 01) Schrotflintenprinzip versus Heckenschützenprinzip
- 02) Der Kopf des Konsumenten Herr Müller
- 03) Grundsätze und Vorteile der Positionierung
- 04) Facetten der Positionierung
- 05) Ist-Analyse und Soll-Definition
- 06) Ihr Claim – Ihr Wertschöpfungsinstrument
- 07) Machen Sie noch Werbung oder positionieren Sie sich schon?
– der rote Faden
- 08) Wichtige Multiplikatoren

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle im täglichen Umgang mit Gästen

> Qualitäts- und kundenorientiertes Arbeiten an der Rezeption

Wie wichtig ist Qualität? Philosophisch betrachtet würde die Beantwortung in das Unermessene gehen ... betriebswirtschaftlich betrachtet, lässt sich die Bedeutsamkeit des qualitäts- und kundenorientierten Arbeiten an der Rezeption mit der folgenden Formel aufzeigen: Positivmultiplikatoren – Negativmultiplikatoren = Ihr Gäste(neu)potenzial. Beachten Sie hierbei bitte, dass ein zufriedener oder gar begeisterter Gast dies unterdurchschnittlich häufig weitergibt, jedoch ein unzufriedener Gast dies überdurchschnittlich häufig weitergibt durch unkontrollierbare Mund-zu-Mund-Propaganda und noch schlimmer direkt in Ihren Buchungskanälen, wo andere (potenzielle) Gäste dies ohne zeitliche Verzögerung mitbekommen und möglicherweise abwandern werden. Dabei helfen einfache Maßnahmen in der Praxis den Gästeerwartungen gerecht zu werden oder gar zu übertreffen. An dieser Stelle gibt es jedoch ein paar Faktoren zu beachten, um kundenorientiert und gästeorientiert an der Rezeption zu arbeiten. Innerhalb der Schulung wird den Teilnehmenden, vor allem in gemeinsamer Interaktion, die Faktoren von Gästegruppen, Anforderungen, Kommunikation, Maßnahmen bis hin zu Checklisten und Vorlagen vermittelt und erarbeitet. Ebenfalls findet ein kurzer Exkurs zum Reklamations- bzw. Beschwerdemanagement statt. Denn auch das gekonnte Reklamations- bzw. Beschwerdemanagement stellt sehr oft den Beginn einer langjährigen Geschäftsbeziehung dar. Warum? Das zeigen wir in dieser Schulung.

> Themenschwerpunkte

- 01) Wer ist verantwortlich?
- 02) Ziele
- 03) Positivmultiplikator, Negativmultiplikator und Ihr Gästen(neu)potenzial
- 04) Einflussfaktoren
- 05) Gästeerwartungen
- 06) Gästegruppen
- 07) Anforderungen an Mitarbeiter
- 08) Anforderungen an den Arbeitsplatz
- 09) Die Facetten der Kommunikation
- 10) Maßnahmen
- 11) Checklisten und Vorlagen
- 12) Exkurs: Reklamations- bzw. Beschwerdemanagement

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle deren Tag auch bei 28 Stunden nicht lang genug wäre

> **Selbst- und Zeitmanagement**

Teil 1

Managen Sie sich selbst, nicht die Zeit! Warum sind manche Menschen glücklicher und andere weniger? Ein Tag hält immer 86.400 Sekunden bereit, ausnahmslos für jeden. Schaffen Sie es, mit Hilfe einer Selbstreflexion und dem Setzen von Zielen den Grundstein für eine glückliche Work-Life-Balance zu setzen. Hierzu lernen Sie in einem weiteren Schritt zahlreiche Faktoren und praktische Anwendungen kennen, um sich selbst zu managen: innere Uhr, der Sägeblatt-Effekt und die dritte Oase bzw. Ihre künftigen Zeitoasen.

> **Themenschwerpunkte**

- 01) Managen Sie sich selbst, nicht die Zeit!
- 02) 86400 Sekunden pro Tag (für jeden!)
- 03) Vier menschliche Bedürfnisse / Work-Life-Balance
- 04) SMARTe Ziele
- 05) Zeitypen, Aufschieberitis & Faultiere
- 06) Kieselprinzip
- 07) Innere Uhr
- 08) Sägeblatt-Effekt
- 09) Dritte Orte / Zeitoasen

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	409,00 € (343,70 € + 65,30 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle deren Tag auch bei 28 Stunden nicht lang genug wäre

> **Selbst- und Zeitmanagement**

Teil 2

Im ersten Teil der Schulung haben Sie bereits mit Hilfe der Selbstreflektion und dem Setzen von Zielen den Grundstein für eine glückliche Work-Life-Balance geschaffen. Ebenso haben Sie bereits einige der zahlreichen Faktoren und praktischen Anwendungen kennen gelernt, um sich künftig selbst zu managen, die im zweiten Teil weiter ausgeführt werden. Sie lernen die folgenden praktischen Anwendungen zusätzlich kennen: die ALPEN-Methode, das Pareto-Prinzip, die Zeitmanagement-Matrix, das Eisenhower-Prinzip und die Delegations-Strategie. Ebenso werden Sie viele Tipps für die Praxis kennen lernen und Ihnen wird der richtige Umgang mit lästigen Zeitdieben beigebracht. Zusammenfassend werden alle Bestandteile des ersten und zweiten Teils der Schulung „Selbst- und Zeitmanagement“ rekapituliert und gefestigt. „Es ist nicht wenig Zeit, die wir haben, sondern es ist viel Zeit, die wir nicht nutzen.“ (Lucius Annaeus Seneca)

> **Themenschwerpunkte**

- 01) ALPEN
- 02) Pareto
- 03) Zeitmanagement-Matrix
- 04) Dem Dringlichkeitswahn durch Eisenhower entkommen
- 05) Delegieren
- 06) Tipps für die Praxis
- 07) Zeitdiebe
- 08) Rückblick: Einfachheit in allen Lebensbereichen

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	409,00 € (343,70 € + 65,30 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im Bereich SPA- & Wellness

> SPA-cification: Spezialisierung im SPA- & Wellness-Bereich Teil 1

„Der Kunde weiß, was er möchte ...“ kann ein betriebswirtschaftliches tödliches Vorurteil sein, dessen Erkenntnis es gilt durch aktives Verkaufen zu entgegnen. Ihr Vorteil: sie sind den meisten Ihrer Wettbewerber einen Schritt voraus und tragen wesentlich zur Rentabilität Ihres SPA- & Wellness-Bereichs bei. Damit Ihnen dies noch einfacher gelingt, ist es entscheidend mit dem ersten Eindruck zu gewinnen, indem die eigenen Stärken und Schwächen im Voraus identifiziert und optimiert wurden. Zur Steigerung der Rentabilität Ihres SPA- & Wellness-Bereichs durch den aktiven Verkauf, unter anderen Maßnahmen, gibt es zahlreiche Hilfestellungen und Tipps, welche es innerhalb der Gesprächsvorbereitung und Nachbereitung zu beachten gilt. Kennen Sie Ihre (potenziellen) Kunden? Wie können Sie Ihre (potenziellen) Kunden besser und vor allem schneller kennen lernen und wie sollten Sie in den verschiedenen Gesprächsphasen eines SPA- & Wellness-Verkaufs-Gesprächs kommunizieren? Mit Hilfe einer Präsentation von Kundentypen und der Semiografie schaffen Sie es, einen weiteren Schritt Ihren Wettbewerber im Voraus zu sein. Auch mit Hilfe sogenannter Basistechniken in der NLP, verkaufpsychologischer Faktoren, und deren Einsatz tragen Sie zur Umsatz- und Gewinnsteigerung im SPA- und Wellness-Bereich bei. Ein Werkzeugkoffer mit verschiedenen Instrumenten für das Verkaufsgespräch sowie die Dos und Don'ts wird als nachhaltige Schatztruhe für den Erfolg Ihres SPA- & Wellness-Bereichs präsentiert. Ebenso sind die verschiedenen Möglichkeiten der kundenorientierten Kommunikation, „live“, „am Telefon“ und „im virtuellen Netz“ Bestandteil dieser Schulung, welche den Umsatz und den Gewinn Ihres SPA- & Wellness-Bereichs steigern indem die essenziellen Grundkenntnisse über diese Kommunikationsmöglichkeiten praxisnah vermittelt und trainiert werden. Denn auch die besten Produkte und Dienstleistungen verkaufen sich nicht von selbst. Im Teil 1 dieser Schulung, ebenso wie im Teil 2 dieser Schulung, wird der Input durch den Trainer / die Trainerin, den gemeinsamen Erfahrungsaustausch und Interaktion, Rollenspiele und Diskussionen stattfinden.

> Themenschwerpunkte

- 01) Aktives versus passives Verkaufen
- 02) Der erste Eindruck
- 03) Eigene Stärken und Schwächen identifizieren und optimieren
- 04) Ablaufschema des Verkaufsgesprächs zur Visualisierung
- 05) Gesprächsvorbereitung
- 06) Kundenorientierte Kommunikation live
- 07) Kundenorientierte Kommunikation am Telefon
- 08) Kundenorientierte Kommunikation im virtuellen Netz
- 09) Kundentypen
- 10) Semiografie
- 11) Einsatz von NLP-Basistechniken
- 12) Ihr Werkzeugkoffer für das Verkaufsgespräch
- 13) Gesprächsnachbereitung
- 14) Dos and Don'ts



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im Bereich SPA- & Wellness

> SPA-cification: Spezialisierung im SPA- & Wellness-Bereich Teil 2

Im ersten Teil der Schulung haben Sie bereits zahlreiche Methoden kennen gelernt, deutlich mehr Umsatz durch operative Maßnahmen im SPA- & Wellness-Bereich zu generieren. Als erfolgreicher Verkäufer / erfolgreiche Verkäuferin im SPA- & Wellness-Bereich lernen Sie in dieser Schulung weitere umsatz- und gewinnbringende Einflussfaktoren zur Steigerung der Rentabilität Ihres SPA- & Wellness-Bereichs kennen. Dazu sind die Kenntnisse über potenzielle Chancen und Risiken im SPA- & Wellness-Markt notwendig, das heißt über externe Daten wie beispielsweise allgemeine Trends für die Nachfrage, das Angebot et cetera. Des Weiteren ist es wichtig sich genauestens über die Bedürfnisse der eigenen Kunden bewusst zu sein. Wie in diesem Zusammenhang operatives und strategisches Wissensmanagement zum Erfolg Ihres SPA- & Wellness-Bereichs beitragen kann wird in dieser Schulung genauestens vermittelt. Häufig ist in der Praxis eine steigende Wettbewerbsintensität festzustellen, vor allem unter der Berücksichtigung eines nicht individuellen Leistungsspektrums im eigenen SPA- & Wellness-Bereichs. Wie Sie eigene Alleinstellungsmerkmale schaffen / identifizieren, nachhaltig sichern und für die eigene Positionierung nutzen, zeigen wir Ihnen in dieser Schulung auf und geben Tipps diese mit Hilfe einer ganzheitlichen Marketingplanung erfolgreich an Ihre (potenziellen) Kunden zu vermitteln. Ebenso zum Erfolg Ihres SPA- & Wellness-Bereichs gehört die Durchsetzung Ihrer Preise. Zur Umsatzsteigerung im SPA- & Wellness-Bereich lernen Sie eine Möglichkeit kennen, einen eigenen Yield- und Revenue-Management-Ansatz in der Praxis in Ihrem SPA- & Wellness-Bereich umzusetzen. Gerade im SPA- & Wellness-Bereich ist die Qualität abhängig von sowohl subjektiven als auch objektiven Faktoren. Objektive Faktoren wie beispielsweise das Ambiente und die Ausstattung Ihres SPA- & Wellness-Bereichs. Subjektive Qualität wird überall dort beeinflusst, wo Interaktion mit dem Kunden stattfindet: in der Kundenkommunikation und beispielsweise in den Servicesituationen. Wenn Sie es schaffen, durch Vernetzung aller Abteilungen Ihres Unternehmens den Kunden zu begeistern, schaffen Sie es einen weiteren loyalen Kunden zu generieren. Welche Voraussetzungen hierzu geschaffen werden müssen und wie diese in der Praxis umgesetzt werden müssen, zeigen wir Ihnen in dieser Schulung. Ebenso zeigen wir eine einfache und zugleich schnelle Möglichkeit auf, wie Sie neue SPA-Produkte erfolgreich planen können und Ihr bestehendes SPA-Portfolio optimieren können um die Rentabilität Ihres SPA- und Wellness-Bereichs zu steigern. Zu guter Letzt findet ein Exkurs zum Beschwerdemanagement im SPA- & Wellness-Bereich statt, denn ein gekonntes Beschwerdemanagement bedeutet einen weiteren loyalen Kunden für Ihren SPA- & Wellness-Bereich, indem Sie die Chance nutzen, den verärgerten Gast wieder für sich zu gewinnen. Auch im Teil 2 dieser Schulung, ebenso wie im Teil 1 dieser Schulung, wird der Input durch den Trainer / die Trainerin, den gemeinsamen Erfahrungsaustausch und Interaktion, Rollenspiele und Diskussionen stattfinden.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

> Themenschwerpunkte

- 01) Wiederholung Teil 1
- 02) Chancen und Risiken im SPA- & Wellness-Markt
- 03) Operatives und strategisches Wissensmanagement
- 04) Angebotsvielfalt im SPA- & Wellness-Markt & Alleinstellungsmerkmale schaffen / identifizieren, nachhaltig sichern und für die eigene Positionierung nutzen
- 05) Marketingplanung
- 06) Yield- und Revenue-Management in der Praxis
- 07) Vernetzung andere Abteilungen / firmeninterne Synchronisation und Qualitätsmanagement
- 08) Zahlen, Daten, Fakten – Kennzahlen für Ihren Erfolg
- 09) Exkurs: Beschwerdemanagement

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Abteilungsleiter und Führungskräfte (Direktion, Betreiber und Eigentümer) in der Hotellerie und Gastronomie

> Train the Trainer für die Hotellerie und Gastronomie

„Das habe ich Dir doch schon 100mal gesagt!“ und weitere solcher Aussagen sind das tägliche Brot vieler, die in Abteilungsleiter-, Bereichs- und weiteren Führungspositionen arbeiten. Entscheidend ist, um künftig von Enttäuschungen dieser Art und Weise verschont zu bleiben, dass der Wurm nicht dem Angler sondern dem Fisch schmecken muss. Eine eigene Schulung zu konzipieren und durchzuführen benötigt entscheidendes Wissen, Können und Erkennen, sozialer und fachlicher Natur, um bei den Teilnehmern die gewünschten Impulse für verändertes Verhalten zu erzielen. Lernen Sie in dieser Schulung aus der Praxis für die Praxis die entscheidenden Faktoren und Anwendungen kennen und profitieren Sie künftig von den auserlesenen Inhalten dieser Schulung. „Train the Trainer“ ist eine wahre Schatztruhe für alle Abteilungsleiter, Bereichsleiter und Führungskräfte.

> Themenschwerpunkte

- 01) Der richtige Anfang – „get-together“
- 02) Von „e“ wie Einweisung bis „w“ wie Workshop – der Begriffsurwald
- 03) Basics – Techniken für Ihren Erfolg
- 04) Die richtige Mitte –
„keep the motivation and the attention of your audience“
- 05) Medienkompetenz und PowerPoint-Knigge
- 06) Das richtige Ende – „feedback“

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle im täglichen Umgang mit Gästen, insbesondere am Telefon

> **Überzeugend telefonieren** in der Gastronomie

Telefongespräche sind vielfach die ersten Geschäftskontakte. Und für den ersten Eindruck gibt es meistens keine zweite Chance! Deshalb ist es besonders wichtig, dass ein Gespräch professionell geführt wird und erfolgreich verläuft. In dieser Schulung lernen Sie, wie Sie sich selbst in Ihrem Telefonverhalten einschätzen und wie Sie überzeugendes Telefonieren für eine aktive Kundenbindung einsetzen.

> **Themenschwerpunkte**

- 01) Aktives versus passives Telefonieren
- 02) Die Ziele des Gesprächs
- 03) Die akustische Visitenkarte
- 04) Richtig kommunizieren am Telefon
- 05) Die Psychologie beim Telefonieren
- 06) Der Gesprächsablauf
- 07) Heikle Situationen meistern
- 08) Checkliste und Übungen
- 09) Die Nachbereitung

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittnack
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle im täglichen Umgang mit Gästen, insbesondere am Telefon

> Überzeugend telefonieren in der Hotellerie

Haben auch Sie bereits am Telefon etwas verkauft bekommen, ohne dass Sie zuvor überhaupt wussten, dass Sie überhaupt einen Bedarf an diesem Verkauf hatten? Vielleicht beim Bestellen von Büroartikeln doch ein paar Schreibartikel mehr gekauft als geplant, weil die Ordner oder das Papier gerade im Angebot waren? Oder hat Ihr Lebensmittel-Lieferant Ihnen bereits bei der Bestellung TK-Ware im Angebot verkauft, welche Sie auf Grund des großzügigen Preises einfach mal eben gekauft haben. Sie haben ja auch ein Schnäppchen gemacht!? Auf jeden Fall hat Ihr Lieferant mehr Umsatz gemacht, als Sie ursprünglich bereit waren zu generieren. Verkaufen auch Ihre Mitarbeiter Ihren Kunden Schnäppchen? Das sind zum Beispiel Schnäppchen wie die nächst höhere Zimmerkategorie, ein Tischreservierung, das verlängerte Wochenende und / oder ein Arrangement Ihrer SPA & Wellness-Abteilung ... Nein, das ist nichts anderes und manche unter Ihnen machen durch den aktiven Verkauf auch ein paar Tausend Euro pro Jahr mehr als ein vergleichbarer Wettbewerber, welcher nicht verkaufsversiert handelt im täglichen Telefonat mit (potenziellen) Gästen. Lernen Sie in dieser Schulung die Techniken des aktiven Verkaufs und setzen Sie diese direkt in der Praxis um. Sie lernen in dieser Schulung aber auch die absoluten Basics. Sie kennen die „akustische Visitenkarte“? Im schlimmsten Fall verlieren Sie den (potenziellen) Gast durch ungeschultes Personal am Telefon oder haben Sie noch nie solche Erfahrungen in Ihren täglichen Telefonaten mit Lieferanten, Steuerberatern, Bankern, Ämtern etc. gemacht? Der Unterschied ist nur der, dass Ihre Kunden höchst wahrscheinlich aus einer großen Menge an Anbietern auswählen können, wenn ihnen der Gesprächspartner am Telefon nicht sympathisch genug ist und die „akustische Visitenkarte“ sozusagen negative Dissonanzen beim (potenziellen) Kunden weckt.

> Themenschwerpunkte

- 01) Aktives versus passives Telefonieren
- 02) Die Ziele des Gesprächs
- 03) Die akustische Visitenkarte
- 04) Richtig kommunizieren am Telefon
- 05) Die Psychologie beim Telefonieren
- 06) Der Gesprächsablauf
- 07) Heikle Situationen meistern
- 08) Checkliste und Übungen
- 09) Die Nachbereitung

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittmack
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im Bereich Marketing & Vertrieb

> Verkaufsbausteine Teil 1: “Den Einstieg leicht gemacht”

„Der Kunde weiß, was er möchte ...“ kann ein betriebswirtschaftliches tödliches Vorurteil sein, dessen Erkenntnis es gilt durch aktives Verkaufen zu entgegnen. Ihr Vorteil: sie sind den meisten Ihrer Wettbewerber einen Schritt voraus und tragen wesentlich zur Rentabilität Ihres Hotels und / oder Restaurants bei. Damit Ihnen dies noch einfacher gelingt, ist es entscheidend mit dem ersten Eindruck zu gewinnen, indem die eigenen Stärken und Schwächen im Voraus identifiziert und optimiert wurden. Zur Steigerung der Rentabilität Ihres Hotels und / oder Restaurants durch den aktiven Verkauf, unter anderen Maßnahmen, gibt es zahlreiche Hilfestellungen und Tipps, welche es innerhalb der Gesprächsvorbereitung und Nachbereitung zu beachten gilt. Kennen Sie Ihre (potenziellen) Kunden? Wie können Sie Ihre (potenziellen) Kunden besser und vor allem schneller kennen lernen und wie sollten Sie in den verschiedenen Gesprächsphasen eines Verkaufs-Gesprächs Ihre Hotel- und / oder Restaurantleistungen kommunizieren? Mit Hilfe einer Präsentation von Kundentypen und der Semiografie schaffen Sie es, einen weiteren Schritt Ihren Wettbewerber im Voraus zu sein. Auch mit Hilfe sogenannter Basistechniken in der NLP, verkaufpsychologischer Faktoren, und deren Einsatz tragen Sie zur Umsatz- und Gewinnsteigerung in Ihrem Hotel und / oder Restaurant bei. Ein Werkzeugkoffer mit verschiedenen Instrumenten für das Verkaufsgespräch sowie die Dos und Don'ts wird als nachhaltige Schatztruhe für den Erfolg Ihres Hotels und / oder Restaurant präsentiert. Ebenso sind die verschiedenen Möglichkeiten der kundenorientierten Kommunikation, „live“, „am Telefon“ und „im virtuellen Netz“ Bestandteil dieser Schulung, welche den Umsatz und den Gewinn Ihres Hotels und / oder Restaurants steigern indem die essenziellen Grundkenntnisse über diese Kommunikationsmöglichkeiten praxisnah vermittelt und trainiert werden. Denn auch die besten Produkte und Dienstleistungen verkaufen sich nicht von selbst. Im Teil 1 dieser Schulung, ebenso wie im Teil 2 dieser Schulung, wird der Input durch den Trainer / die Trainerin, den gemeinsamen Erfahrungsaustausch und Interaktion, Rollenspiele und Diskussionen stattfinden.

> Themenschwerpunkte

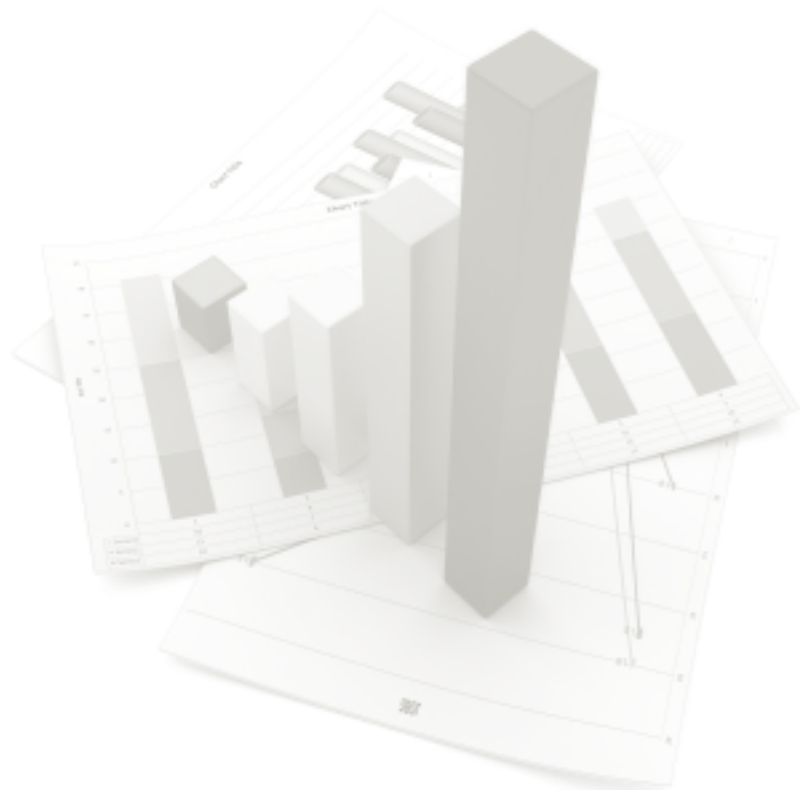
- 01) Aktives versus passives Verkaufen
- 02) Der erste Eindruck
- 03) Eigene Stärken und Schwächen identifizieren und optimieren
- 04) Ablaufschema des Verkaufsgesprächs zur Visualisierung
- 05) Gesprächsvorbereitung
- 06) Kundenorientierte Kommunikation live
- 07) Kundenorientierte Kommunikation am Telefon
- 08) Kundenorientierte Kommunikation im virtuellen Netz
- 09) Kundentypen
- 10) Semiografie
- 11) Einsatz von NLP-Basistechniken
- 12) Ihr Werkzeugkoffer für das Verkaufsgespräch
- 13) Gesprächsnachbereitung
- 14) Dos and Don'ts



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im Bereich Marketing & Vertrieb

> Verkaufsbausteine Teil 2: “Weiterführende Strategien für Ihren Erfolg”

Im ersten Teil der Schulung haben Sie bereits zahlreiche Methoden kennen gelernt, deutlich mehr Umsatz durch operative Maßnahmen im Hotel und / oder Restaurant zu generieren. Als erfolgreicher Verkäufer / erfolgreiche Verkäuferin im Hotel und / oder Restaurant lernen Sie in dieser Schulung weitere umsatz- und gewinnbringende Einflussfaktoren zur Steigerung der Rentabilität Ihres Hotels und / oder Restaurants kennen. Dazu sind die Kenntnisse über potenzielle Chancen und Risiken in der Hotellerie und Gastronomie notwendig, das heißt über externe Daten wie beispielsweise allgemeine Trends für die Nachfrage, das Angebot et cetera. Des Weiteren ist es wichtig sich genauestens über die Bedürfnisse der eigenen Kunden bewusst zu sein. Wie in diesem Zusammenhang operatives und strategisches Wissensmanagement zum Erfolg Ihres Hotels und / oder Restaurants beitragen kann wird in dieser Schulung genauestens vermittelt. Häufig ist in der Praxis eine steigende Wettbewerbsintensität festzustellen, vor allem unter der Berücksichtigung eines nicht individuellen Leistungsspektrums im eigenen Hotel und / oder Restaurant. Wie Sie eigene Alleinstellungsmerkmale schaffen / identifizieren, nachhaltig sichern und für die eigene Positionierung nutzen, zeigen wir Ihnen in dieser Schulung auf und geben Tipps diese mit Hilfe einer ganzheitlichen Marketingplanung erfolgreich an Ihre (potenziellen) Kunden zu vermitteln. Ebenso zum Erfolg Ihres Hotels und / oder Restaurants gehört die Durchsetzung Ihrer Preise. Zur Umsatzsteigerung im Hotel und / oder Restaurant lernen Sie eine Möglichkeit kennen, einen eigenen Yield- und Revenue-Management-Ansatz in der Praxis in Ihrem Hotel und / oder Restaurant umzusetzen. Gerade in der Hotellerie und Gastronomie ist die Qualität abhängig von sowohl subjektiven als auch objektiven Faktoren. Objektive Faktoren wie beispielsweise das Ambiente und die Ausstattung Ihres Hotels und / oder Restaurants. Subjektive Qualität wird überall dort beeinflusst, wo Interaktion mit dem Kunden stattfindet: in der Kundenkommunikation und beispielsweise in den Servicesituationen. Wenn Sie es schaffen, durch Vernetzung aller Abteilungen Ihres Unternehmens den Kunden zu begeistern, schaffen Sie es einen weiteren loyalen Kunden zu generieren. Welche Voraussetzungen hierzu geschaffen werden müssen und wie diese in der Praxis umgesetzt werden müssen, zeigen wir Ihnen in dieser Schulung. Ebenso zeigen wir eine einfache und zugleich schnelle Möglichkeit auf, wie Sie neue Produkte erfolgreich planen können und Ihr bestehendes Portfolio optimieren können um die Rentabilität Ihres Hotels und / oder Restaurants zu steigern. Zu guter Letzt findet ein Exkurs zum Beschwerdemanagement im Hotel und / oder Restaurant statt, denn ein gekonntes Beschwerdemanagement bedeutet einen weiteren loyalen Kunden für Ihr Hotel und / oder Restaurant, indem Sie die Chance nutzen, den verärgerten Gast wieder für sich zu gewinnen. Auch im Teil 2 dieser Schulung, ebenso wie im Teil 1 dieser Schulung, wird der Input durch den Trainer / die Trainerin, den gemeinsamen Erfahrungsaustausch und Interaktion, Rollenspiele und Diskussionen stattfinden.



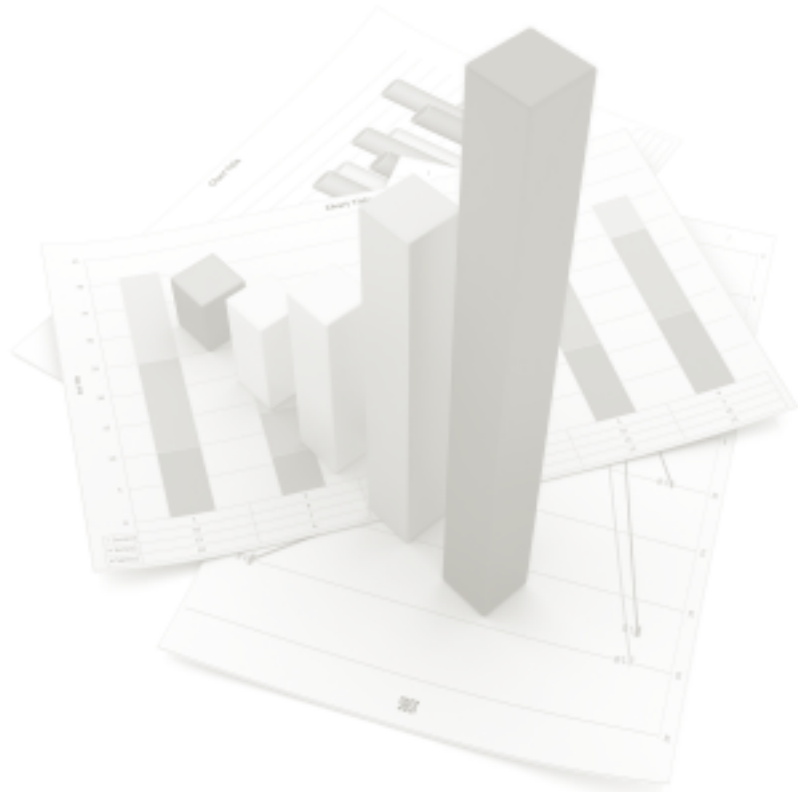
JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

> Themenschwerpunkte

- 01) Wiederholung Teil 1
- 02) Chancen und Risiken in der Hotellerie und Gastronomie
- 03) Operatives und strategisches Wissensmanagement
- 04) Angebotsvielfalt in der Hotellerie und Gastronomie & Alleinstellungsmerkmale schaffen / identifizieren, nachhaltig sichern und für die eigene Positionierung nutzen
- 05) Marketingplanung
- 06) Yield- und Revenue-Management in der Praxis
- 07) Vernetzung andere Abteilungen / firmeninterne Synchronisation und Qualitätsmanagement
- 08) Zahlen, Daten, Fakten – Kennzahlen für Ihren Erfolg
- 09) Exkurs: Beschwerdemanagement

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	349,00 € (293,28 € + 55,72 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Beschäftigten im Bereich Marketing & Vertrieb

> Werbepartnerschaften und Crossmarketing in der Hotellerie und Gastronomie

Marketing und Vertrieb müssen nicht teuer sein! Das Dilemma in der Hotellerie und Gastronomie ist allseits bekannt: kein Geld für Marketing und Vertrieb, was sich wiederum in sinkenden Umsätzen und noch weniger Geld zur Verfügung stehenden Geld für Marketing und Vertrieb auswirkt. Sparen Sie mit Hilfe eines differenzierten Marketing- und Vertriebs-Konzeptes und mit Hilfe von Kooperationen. In dieser Schulung lernen Sie hierzu den roten Faden kennen, um potenzielle Kooperationspartner für sich zu gewinnen, Ihre Marketing- und Vertriebskosten zu senken und Umsätze nachhaltig zu steigern.

> Themenschwerpunkte

- 01) Marketing und Vertrieb – warum eigentlich
- 02) Dilemma in der Hotellerie und Gastronomie
- 03) Vorteile von Kooperationen
- 04) Schrotflintenprinzip versus Heckenschützenprinzip
- 05) Werbemedien
- 06) Kooperationsformen
- 07) Kooperationspartner definieren
- 08) Vom ersten Flirt bis hin zur Erfolgskontrolle
– der rote Faden für Kooperationen

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Jörg Tittnack
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

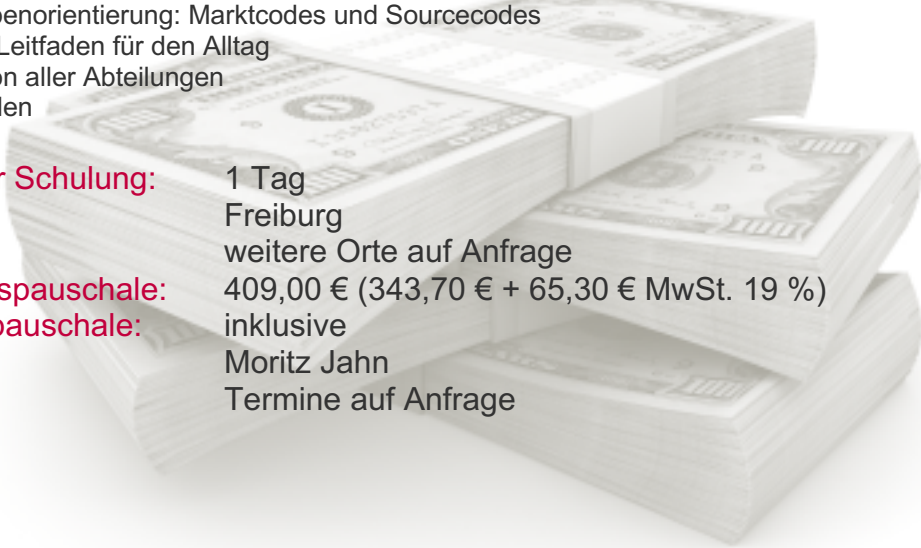
Zielgruppe: alle Abteilungsleiter und Führungskräfte (Direktion, Betreiber und Eigentümer) in der Hotellerie und Gastronomie

> Yield- und Revenue-Management in der mittelständischen Hotellerie

„Das richtige Produkt, dem richtigen Kunden, zur richtigen Zeit, zum richtigen Preis über den richtigen Vertriebskanal anbieten.“ Yield- und Revenue-Management funktioniert auch in der mittelständischen Hotellerie und ist nicht nur für die großen Ketten vorbehalten. Da dem Mittelstand nicht die gleichen Ressourcen zur Verfügung stehen wird in dieser Schulung die praxiserprobte Vorgehensweise für ein effizientes Yield- und Revenue-Management vorgestellt. Mit Hilfe einer SWOT-Analyse, der Bestimmung Ihrer USPs und SEPs, der Berechnung Ihres Break-Even, Ihrer Preisuntergrenze(n) und einer gezielten Nachfrageprognose haben Sie die Chance künftig unter Berücksichtigung von Yield-Parametern, der Auslastungs- / Preissenkungsmatrix und einer zielgruppenorientierten Preisgestaltung Ihre Umsätze signifikant zu steigern und Ihre relevanten Kennzahlen zu optimieren.

> Themenschwerpunkte

- 01) Charakteristik der Hotelleistung
- 02) Umsatzmaximierung durch Preisdifferenzierung & Kontingentierung
- 03) SWOT-Analyse & USPs, SEPs
- 04) Break-Even in der mittelständischen Hotellerie
- 05) Preisuntergrenze(n)
- 06) Nachfrageprognose
- 07) Yield-Parameter
- 08) Auslastungs- / Preissenkungsmatrix - zwei Determinanten des Umsatzes
- 09) Zielgruppenorientierung: Marktcodes und Sourcecodes
- 10) Der rote Leitfaden für den Alltag
- 11) Integration aller Abteilungen
- 12) Kennzahlen



Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	409,00 € (343,70 € + 65,30 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Zielgruppe: alle Abteilungsleiter und Führungskräfte (Direktion, Betreiber und Eigentümer) in der Hotellerie und Gastronomie

> Zielgerichtete Unternehmenssteuerung

Private und berufliche Ziele in einer gesunden Work-Life-Balance verwirklichen und das auch noch in der Dienstleistungsbranche oder gar in der Hotellerie und Gastronomie?! Unmöglich?! Nein! Ganz im Gegenteil: „Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind der richtige.“ (Lucius Annaeus Seneca). Beginnen Sie mit einer Ist-Analyse und einer Soll-Definition Ihrer (künftigen) Ziele und vereinen Sie zum einen die privaten als auch die beruflichen Ziele mit Hilfe einer Balanced Score Card und eines Lebens-Masterplans. Ein kurzer Exkurs zum Selbst- und Zeitmanagement vermittelt zahlreiche Methoden, die entwickelte Balance Score Card und den Lebens-Masterplan auch künftig erfolgreich in der Praxis umzusetzen. Denn eines ist klar: im schnelllebigen beruflichen und privaten Umfeld ist es unumgänglich, zielgerichtet in allen Lebensbereichen vorzugehen.

> Themenschwerpunkte

- 01) Ist-Analyse
- 02) Grundlagen Ziele
- 03) Soll-Definition
- 04) Exkurs: Selbst- und Zeitmanagement ... oder "Ja, es geht doch!"
- 05) Lebens-Masterplan
- 06) Balanced Score Card

Dauer der Schulung:	1 Tag
Ort:	Freiburg weitere Orte auf Anfrage
Schulungspauschale:	469,00 € (394,12 € + 74,88 € MwSt. 19 %)
Tagungspauschale:	inklusive
Referent:	Moritz Jahn
Termin:	Termine auf Anfrage



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

5. | Qualifizierungslehrgänge

Nach den bisherigen Erfahrungen hat sich gezeigt, dass Weiterbildungsmaßnahmen bestehend auf ineinander vernetzten Modulen (Schulungen und Workshops) mitunter den hochwertigsten Rückkoppelungseffekt bei den SchulungsteilnehmerInnen haben, da diese über einen längeren Zeitraum immer wieder externe Impulse zur Optimierung ihres fachlichen und sozialen Know-hows erhalten und permanente Unterstützung erhalten, sofern benötigt. Vor allem die Verzahnung des theoretischen Inputs in Form von Schulung mit der Koppelung an die praktische Umsetzung in Form von Workshops sichert die Qualität.

Im Marketing spricht man von der Erinnerungskurve, welche im Schulungsbereich eins zu eins übertragbar ist und sich wie folgt verhält:

Erinnerung an Vermitteltes nach der Schulung oder dem Workshop



Die obere Kurve fällt drastisch ab, sobald kein Input mehr stattfindet. Die untere Kurve baut sich kontinuierlich auf, weil immer wieder, über einen längeren Zeitpunkt, Input erbracht wird. Das verhält sich auch bei den Weiterbildungen so. Am Anfang ist der Nutzen der Weiterbildung noch allgegenwärtig, da Inhalte noch nicht in die hinteren „Schubladen“ im Gehirn gerutscht sind. Jedoch nach einiger Zeit kommen immer mehr neue Dinge dazwischen, und wichtige Inhalte der Weiterbildung geraten in die letzten Ecken unseres Gehirns.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Das heißt, dass Schulungsteilnehmer einen einmal erreichten Standard nicht halten können. In 99,9 % der Fälle lässt der Standard nach einer gewissen Zeit nach. Es muss also dafür gesorgt werden, Maßnahmen immer wieder aufzufrischen durch Wiederholungen bzw. Durchführen von didaktisch und methodisch aufeinander abgestimmten Jahresfortbildungen.

Vier Qualifizierungslehrgänge:

- ✓ Junior- / Senior-Manager Küche
- ✓ Junior- / Senior-Manager Service
- ✓ Junior- / Senior-Manager Rezeption
- ✓ Junior- / Senior-Manager Verkauf

| Die folgende Module-Übersicht enthält die Schulungen und Workshops, welche Bestandteil der unterschiedlichen Qualifizierungslehrgänge sind:

	Küche	Service	Rezeption	Verkauf
Aktives Telefonmarketing für die Gastronomie		x		x
Aktives Telefonmarketing für die Hotellerie			x	x
Das Enneagramm, die neun Gesichter Deiner Persönlichkeit	x	x	x	x
Der Salesblitz für die mittelständische Hotellerie und Gastronomie				x
Die 4 Ps im Alltag des Gastgewerbes: Produkt, Angebot & Arrangementgestaltung und Tipps zur Vermarktung				x
Die perfekte Küchenorganisation in der Umsetzung, Teil 1	x			
Die perfekte Küchenorganisation in der Umsetzung, Teil 2	x			
Gastorientiert verkaufen im Restaurant Teil 1		x		
Gastorientiert verkaufen im Restaurant Teil 2		x		
HACCP leicht gemacht	x			
Kalkulationsverfahren in der Hotellerie			x	x



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

	Küche	Service	Rezeption	Verkauf
Kundenorientiertes Beschwerdemanagement	X	X	X	X
Messerscharfe Küchenkalkulation	X			
Mit geeigneten Strategien den MICE-Markt erobern				X
Personalführung: Basics für Führungskräfte und Nachwuchskader	X	X	X	X
Qualitäts- und kundenorientiert an der Rezeption arbeiten			X	
Train the Trainer für die Hotellerie und Gastronomie	X	X	X	X
Überzeugend telefonieren in der Gastronomie		X		
Überzeugend telefonieren in der Hotellerie			X	
Verkaufserfolgsbausteine Teil 1 "Den Einstieg leicht gemacht"				X
Verkaufserfolgsbausteine Teil 2 "Weiterführende Strategien für den Erfolg"				X
Yield- und Revenue Management in der mittelständischen Hotellerie			X	X



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Die Module für die Küche sind die folgenden:

	Punkte / Stufe	Datum
Kundenorientiertes Beschwerdemanagement	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Die perfekte Küchenorganisation in der Umsetzung, Teil 1	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Die perfekte Küchenorganisation in der Umsetzung, Teil 2	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Das Enneagramm, die neun Gesichter Deiner Persönlichkeit	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
HACCP leicht gemacht	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Train the Trainer für die Hotellerie und Gastronomie	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Messerscharfe Küchenkalkulation	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Personalführung: Basics für Führungskräfte und Nachwuchskader	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Die Module für den Service sind die folgenden:

	Punkte / Stufe	Datum
Kundenorientiertes Beschwerdemanagement	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Aktives Telefonmarketing für die Gastronomie	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Überzeugend telefonieren in der Gastronomie	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Gastorientiert verkaufen im Restaurant Teil 1	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Das Enneagramm, die neun Gesichter Deiner Persönlichkeit	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Train the Trainer für die Hotellerie und Gastronomie	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Personalführung: Basics für Führungskräfte und Nachwuchskader	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Gastorientiert verkaufen im Restaurant Teil 2	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Die Module für die Rezeption sind die folgenden, wobei beim Junior-Manager vier aus fünf Modulen frei gewählt werden können:

	Punkte / Stufe	Datum
Überzeugend telefonieren in der Hotellerie	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Kundenorientiertes Beschwerdemanagement	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Aktives Telefonmarketing für die Hotellerie	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Das Enneagramm, die neun Gesichter Deiner Persönlichkeit	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Qualitäts- und kundenorientiert an der Rezeption arbeiten	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Yield- und Revenue Management in der mittelständischen Hotellerie	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Train the Trainer für die Hotellerie und Gastronomie	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Kalkulationsverfahren in der Hotellerie	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Personalführung: Basics für Führungskräfte und Nachwuchskader	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Die Module für den Verkauf sind die folgenden, wobei beim Junior-Manager vier aus sieben Modulen frei gewählt werden können, beim Senior-Manager können vier aus sechs Modulen frei gewählt werden:

	Punkte / Stufe	Datum
Kundenorientiertes Beschwerdemanagement	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Aktives Telefonmarketing für die Gastronomie	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Aktives Telefonmarketing für die Hotellerie	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Die 4 Ps im Alltag des Gastgewerbes: Produkt, Angebot & Arrangementgestaltung und Tipps zur Vermarktung	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Der Salesblitz für die mittelständische Hotellerie und Gastronomie	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Verkaufsbausteine Teil 1 "Den Einstieg leicht gemacht"	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Das Enneagramm, die neun Gesichter Deiner Persönlichkeit	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Yield- und Revenue Management in der mittelständischen Hotellerie	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Train the Trainer für die Hotellerie und Gastronomie	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Verkaufsbausteine Teil 2 "Weiterführende Strategien für den Erfolg"	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Kalkulationsverfahren in der Hotellerie	Junior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Mit geeigneten Strategien den MICE-Markt erobern	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)
Personalführung: Basics für Führungskräfte und Nachwuchskader	Senior-Manager	✓ Freiburg (auf Anfrage)



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Mündliche und / oder schriftliche Prüfung zur Sicherung des Erfolgs:

Während des gesamten Qualifizierungslehrgangs gibt es im Anschluss an die Schulung oder an den Workshop einen Fragenkatalog mit 15 Fragen zu den vermittelten Inhalten der letzten Schulung oder des letzten Workshops. Diese Fragen sind mit Hilfe einer Zusammenfassung der Schulung / des Workshops zu beantworten und werden durch die entsprechenden Trainer korrigiert und mit hilfreichen Anmerkungen ergänzt. Im Anschluss an alle stattgefundenen Schulungen und Workshops bereiten sich die Schulungsteilnehmer mit Hilfe dieser Fragenkataloge vor und es findet eine schriftliche Prüfung mit Fragen zu den Schulungen und Workshops statt. Sollte eine mündliche Nachprüfung gewünscht oder erforderlich sein, gibt es noch eine mündliche Nachprüfung.

Der schriftliche Prüfungstermin wird noch bekannt gegeben, richtet sich jedoch nach den Teilnehmern und findet gewöhnlicherweise Ende Oktober statt.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

6. | Schulungsübersicht

Monat	Rubrik	Qualifizierungslehrgänge				Thema	Referent	Datum	Region	Ort
		Sales	Küche	Service	Rez.					
Jan	Schulung					Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt: Gewickeltes und Gerolltes gekonnt in Szene gesetzt	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Feb	Schulung					Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt: Die Lieblingsgerichte der Deutschen - von deftig bis kräftig	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Feb	Schulung					Arbeitstechniken und Abläufe im Housekeeping	Gabriele Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Feb	Schulung			x		Überzeugend telefonieren in der Gastronomie	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Feb	Schulung				x	Überzeugend telefonieren in der Hotellerie	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Feb	Schulung					Kundenorientiertes Beschwerdemanagement	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Feb	Schulung			x	x	Aktives Telefonmarketing für die Gastronomie	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Feb	Schulung	x			x	Aktives Telefonmarketing für die Hotellerie	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Mrz	Schulung		x			Die perfekte Küchenorganisation in der Umsetzung, Teil 1	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Mrz	Schulung		x			Die perfekte Küchenorganisation in der Umsetzung, Teil 2	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Monat	Rubrik	Qualifizierungslehrgänge				Thema	Referent	Datum	Region	Ort
		Sales	Küche	Service	Rez.					
Mrz	Schulung					HACCP leichtgemacht	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Apr	Schulung					Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt: Kreatives aus der Seemanns-Kombüse: TOP-F(r)isch in Szene gesetzt	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Apr	Schulung	x				Die 4 Ps im Alltag des Gastgewerbes: Produkt, Angebot & Arrangementgestaltung und Tipps zur Vermarktung	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Apr	Schulung					Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt: Endlich Spargel - die fünfte Jahreszeit	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Apr	Schulung	x				Der Salesblitz für die mittelständische Hotellerie und Gastronomie	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Apr	Schulung			x		Gastorientiert verkaufen im Restaurant, Teil 1	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Apr	Schulung	x				Verkaufsbausteine Teil 1: "Den Einstieg leicht gemacht"	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Apr	Schulung	x	x	x	x	Das Enneagramm, die neun Gesichter Deiner Persönlichkeit	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Monat	Rubrik	Qualifizierungslehrgänge				Thema	Referent	Datum	Region	Ort
		Sales	Küche	Service	Rez.					
Mai	Schulung					Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt: Hand in Hand mit Küche und Service	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Mai	Schulung					Werbepartnerschaften und Crossmarketing in der Hotellerie und Gastronomie	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Mai	Schulung				x	Qualitäts- und kundenorientiertes Arbeiten an der Rezeption	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Mai	Schulung	x				Verkaufsbausteine Teil 2: "Weiterführende Strategien für Ihren Erfolg"	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Mai	Schulung	x	x	x	x	Train the Trainer	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Jun	Schulung					Personalkosten zeitgemäß und zielgerichtet steuern	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Jun	Schulung					Selbst- und Zeitmanagement Teil 1	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Jun	Schulung					Personalmanagement: Säule 1: Wie finden Sie das richtige Personal?	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Jun	Schulung					Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt: Sommerküche: Voller Sonne und Aroma - vom heißen Grill zum kühlen Drink	Jörg Tittmack + Barkeeper	auf Anfrage	BW	Freiburg
Jul	Schulung		x			Messerscharfe Küchenkalkulation	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Jul	Schulung	x			x	Kalkulationsverfahren in der Hotellerie & Yield- und Revenue-Management in der mittelständischen Hotellerie	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Monat	Rubrik	Qualifizierungslehrgänge				Thema	Referent	Datum	Region	Ort
		Sales	Küche	Service	Rez.					
Aug	Schulung	x				Mit geeigneten Strategien den MICE-Markt erobern	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Aug	Schulung					SPA-cification / Spezialisierung im SPA- & Wellness-Bereich Teil 1	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Aug	Schulung					SPA-cification / Spezialisierung im SPA- & Wellness-Bereich Teil 2	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Sep	Schulung					Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt: Alles Kürbis – die Vielfalt der Riesenfrucht	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Sep	Schulung					Black & White: Neues aus der Gastronomiewerkstatt: Geflügel und Wild gekonnt in Szene setzen	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Sep	Schulung					Selbst- und Zeitmanagement Teil 2	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Okt	Schulung	x	x	x	x	Personalführung Basics für Führungskräfte und Nachwuchskader	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Okt	Schulung					Budgetieren leicht gemacht	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Okt	Schulung			x		Gastorientiert verkaufen im Restaurant, Teil 2	Jörg Tittmack	auf Anfrage	BW	Freiburg
Okt	Schulung					Positionierung: Werden Sie die Nr. 1 im Kopf Ihrer Zielgruppe	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg



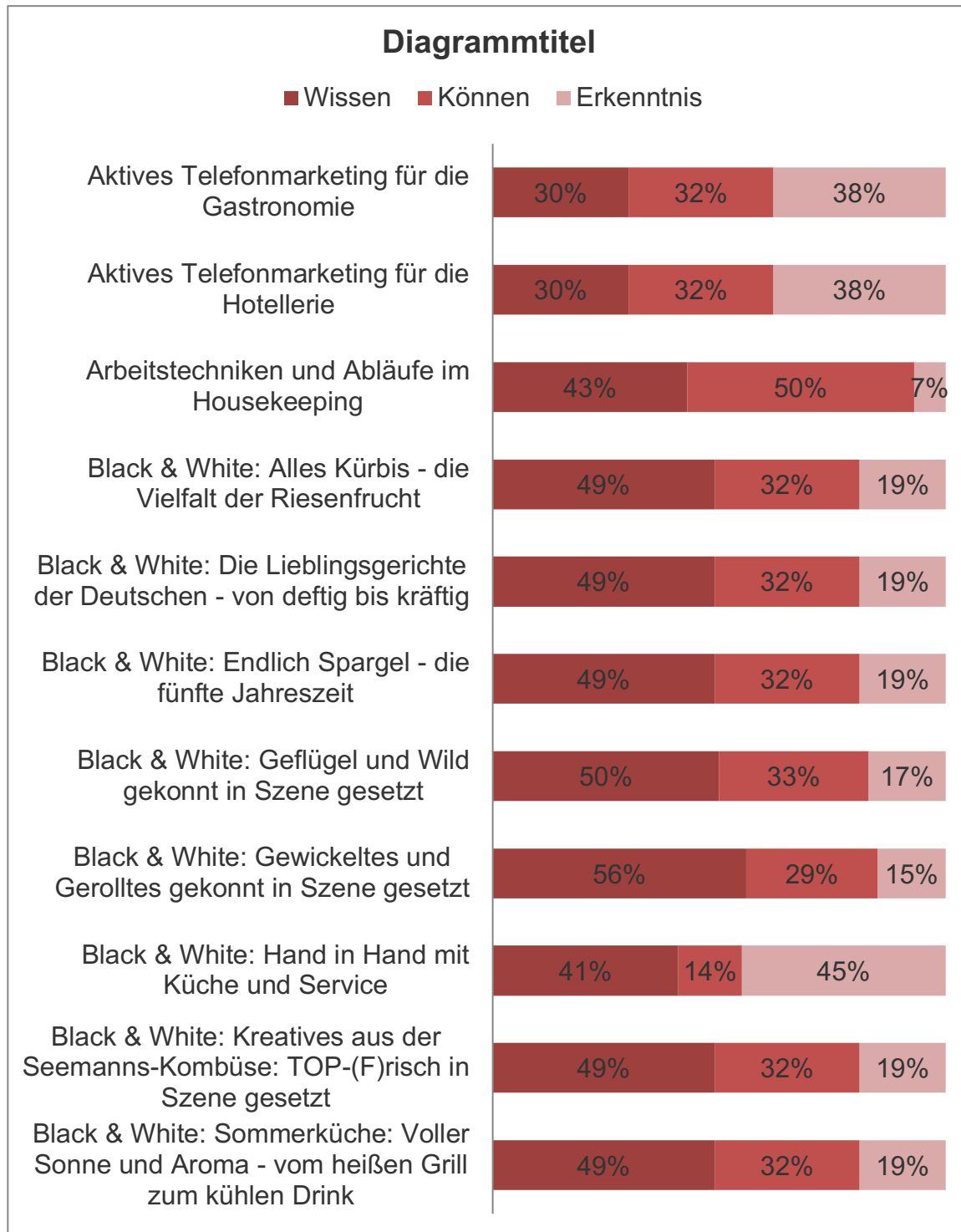
JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

Monat	Rubrik	Qualifizierungslehrgänge				Thema	Referent	Datum	Region	Ort
		Sales	Küche	Service	Rez.					
Okt	Schulung					Zielgerichtete Unternehmenssteuerung	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg
Nov	Schulung					Personalmanagement: Säule 2: Mitarbeiter fördern und fordern durch Zielgespräche	Moritz Jahn	auf Anfrage	BW	Freiburg

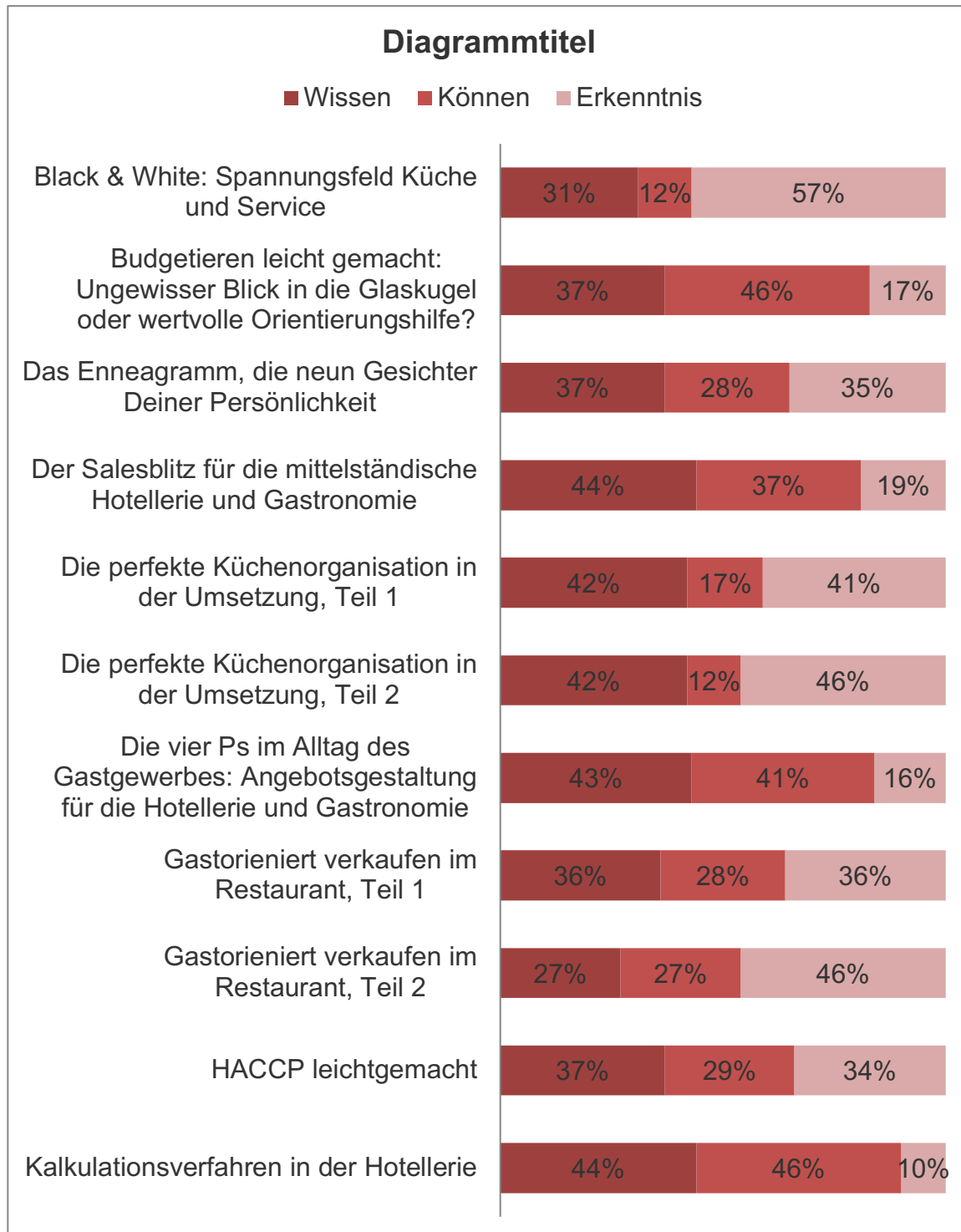


7. | Taxonomieübersicht – Teil 1





8. | Taxonomieübersicht – Teil 2



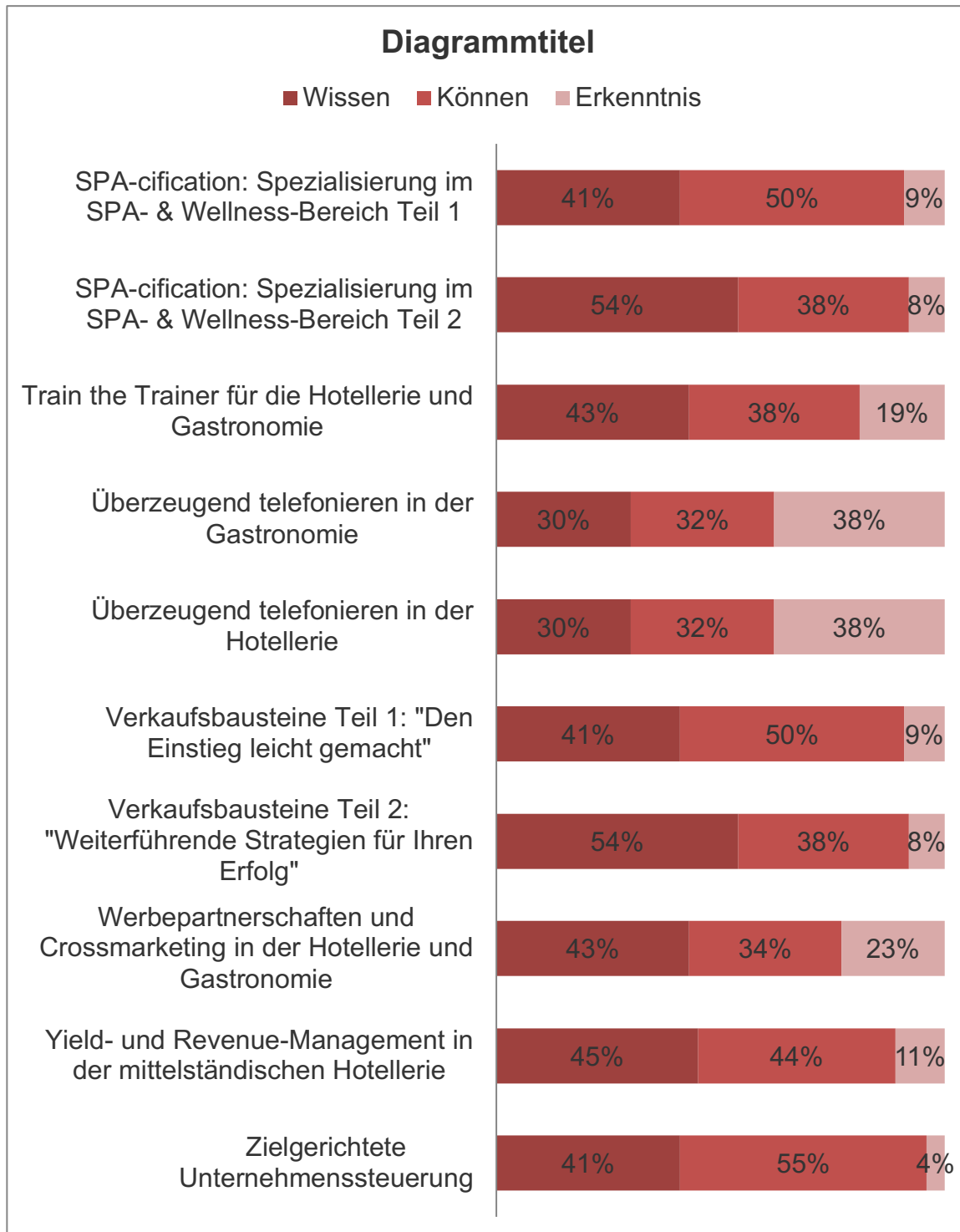


9. | Taxonomieübersicht – Teil 3





10. | Taxonomieübersicht – Teil 4





JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

11. | Anmeldeformular, Anmeldelink

Sie können sich auf unterschiedliche Art und Weise zu unseren Schulungen, Workshops und Qualifizierungslehrgängen anmelden.

persönlich	Formular	WWW
Telefon +49 (0) 7664 600 442	Post Jahn & Kollegen Ölbergässle 15 a 79227 Schallstadt Telefax +49 (0) 7664 600 491 E-Mail erfolgreichmit@jahnundkollegen.de	Link

| Wenn Sie noch offene Fragen haben, zögern Sie nicht uns unverbindlich zu kontaktieren.

Jahn & Kollegen
Ölbergässle 15 a
79227 Schallstadt

Telefon +49 (0) 7664 600 442
Telefax +49 (0) 7664 600 491
E-Mail erfolgreichmit@jahnundkollegen.de



Gabriele Jahn
Geschäftsführende Gesellschafterin

Werden auch Sie Fan von der Jahn & Kollegen Unternehmensberatung ☺
www.facebook.com/JahnKollegen.DieUnternehmensberatung



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

| Formular

Anmeldung

**Jahn & Kollegen | Beratung, Coaching, Schulung & Workshops für Ihren Fortschritt
Schulung, Workshop oder Qualifizierungslehrgang**

Post an: Jahn & Kollegen | Ölergässle 15 a | 79227 Schallstadt

Fax an: +49 (0) 7664 600 491

E-Mail an: erfolgreichmit@jahnundkollegen.de

Ich möchte mich hiermit anmelden an / am:

Schulung / Workshop

Bitte ausschreiben: _____

Qualifizierungslehrgang

Bitte ausschreiben: _____

Sie bekommen von uns nochmals eine Bestätigung mit dem Termin, dem Ort und der Investition, welche Sie tätigen. Im Fall des Qualifizierungslehrgangs, werden wir uns bei Ihnen telefonisch und / oder per E-Mail melden, um die genauen Module und die Orte mit Ihnen abzusprechen und den Prüfungstermin zu eruieren, sowie die Investition.

..... **Vorname, Nachname**
..... **Position**
..... **Name des Unternehmens**
..... **Straße und Hausnummer**
..... **PLZ und Ort**
..... **Telefon**
..... **E-Mail**

Die ausgefüllte Anmeldung ist immer nur für eine Person gültig. Sie erhalten innerhalb von zwei Arbeitstagen eine schriftliche Antwort Ihrer Anmeldung per Post, Fax oder E-Mail, in der wir Sie über den Termin, den Ort, die Investition oder im Falle der Qualifizierungslehrgänge über die genauen Module, die Orte, den Prüfungstermin und die Investition informieren. Erst danach müssen Sie sich entscheiden und uns verbindlich zusagen. Nur schriftliche Bestätigungen haben Gültigkeit. Die weiteren AGBs entnehmen Sie bitte den AGBs am Ende des Mediums „Schulungen & Workshops 2019“.

Ort, Datum

Unterschrift und Firmenstempel



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

12. | AGBs

Allgemeine Geschäftsbedingungen der Jahn & Kollegen Unternehmensberatung 79227 Schallstadt (hier J & K genannt) vom 01.01.2014

1. Vertragsgestaltung / Vertragsgegenstand

1.1 Verträge zwischen den Mandanten / Auftraggebern der J & K und der J & K selbst über die beiderseitig zu erbringenden Leistungen sowie Änderungen und / oder Ergänzungen hierzu bedürfen der Schriftform. Ergänzend gelten unsere vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

1.2 Die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen haben Vorrang vor entgegenstehenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Auftraggebers.

1.3 Die Bindungsfrist unserer Angebote beträgt 30 Tage.

1.4 Mit Unterschrift der Vereinbarung (Consulting Vertrag / Vereinbarung) gilt der Auftrag als gegeben.

2. Leistungen der J & K

2.1 Die J & K erbringt Dienstleistungen insbesondere in Form von Schulungen, Workshops, Beratung, Coaching sowie dem Erstellen von Konzepten, Analysen und Gutachten / Wertermittlungen.

2.2 Umfang, Form, Thematik und Ziel der jeweiligen spezifischen Dienstleistungen werden in dem jeweiligen Vertrag zwischen Mandant / Auftraggeber der J & K und der J & K selbst im Einzelnen festgelegt.

2.3 Die J & K erbringt ihre Leistungen durch qualifizierte Berater, Coaches und Trainer. Die Erbringung der Leistung ist nicht an eine bestimmte Person gebunden. J & K kann aus wichtigem Grund eine andere als die vereinbarte Person zur Erbringung der Leistung entsenden. J & K stellt dabei die entsprechende Qualifikation der Person sicher.

3. Honorare und Kosten

3.1 Das erste Kontaktgespräch / Akquisegespräch durch einen Berater, Coach und Trainer ist unentgeltlich. Weitere Kontaktgespräche dienen in der Regel schon der Beratung, Coaching und Schulung des Kunden und werden mit den vereinbarten Leistungseinheiten verrechnet.

3.2 Für Beratungen, Coachings und Schulungen werden je nach Stundenzahl eine oder mehrere Leistungseinheiten in Anrechnung gebracht. Eine Leistungseinheit umfasst vier Zeitstunden.

3.3 Eine Leistungseinheit wird je angefangene Stunde für die zu erbringenden Dienstleistungen (Besprechungen, Analysen, Vorbereitungen und sonstige Aufgaben), die gemeinsam mit dem Auftraggeber oder Dritten zu realisieren sind, vereinbart.

3.4 Reisekosten werden gesondert berechnet. Diese setzen sich wie folgt zusammen: Flug (Economy in Europa, Business außerhalb Europa). Zug 1. Klasse, PKW 0,70 EUR / km, Hotelkosten auf Nachweis, falls nicht direkt vom Hotel gestellt. Die Fahrtkosten werden ab 250,00 € pauschaliert.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

3.5 Alle Leistungen gelten zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

3.6 Die Stornierung vereinbarter Termine durch den Auftraggeber ist bis 48 Stunden vor dem vereinbarten Termin kostenfrei möglich. Danach berechnen wir 50 % einer Leistungseinheit. Hinzu kommen etwaige Stornokosten von Hotel, Flug, DB oder Mietwagen o. ä.

3.7 Rechnungen sind ohne Abzug von Skonto innerhalb von 10 Tagen zahlbar. Hierbei entstehende Bankkosten werden vom Auftraggeber getragen. Bei längerfristigen Aufträgen erfolgt eine monatliche Abrechnung für Teilleistungen. Bei abgeschlossenen, firmeninternen Schulungen erfolgt die Rechnungsstellung unmittelbar nach der Durchführung. Analysen werden bei Abschluss mit 50 % der Gesamtkosten fällig, diese Kosten müssen vor Aufnahmebeginn beglichen sein.

3.8 Aufrechnungs- und Zurückbehaltungsrechte gegenüber fälligen Zahlungsansprüchen sind ausgeschlossen.

4. Geschäftsbedingungen für offene Schulungen und Workshops

4.1 Direkt nach Zusendung der Anmeldung erhalten Sie eine Auftragsbestätigung. Die Rechnungsstellung erfolgt nach Auftragserteilung und ist sofort ohne Abzug innerhalb von 10 Tagen zu bezahlen.

4.2 Die Schulungskosten beinhalten Unterlagen, Kaffeepausen, Mittagessen und Getränke.

4.3 Die Stornierung der Anmeldung durch den Kunden ist bis zu drei Wochen vor dem Veranstaltungstermin kostenfrei möglich. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Schulungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist jederzeit eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers in der Schulung durch eine Ersatzperson möglich. Bei Stornierung außerhalb der Frist und einer sofortigen Neubuchung auf die gleiche Schulung, zu einem Termin innerhalb der folgenden 6 Monate, werden 50 % des bereits gezahlten Schulungspreises aus der Nichtteilnahme auf den neuen Schulungspreis angerechnet.

4.4 Bei modularen Schulungen & Workshops ist die volle Schulungsgebühr für alle Module vor dem ersten Modul fällig. Eine Rückerstattung bei anteiligem Fehlen des Teilnehmers in den Modulen ist nicht möglich, da bei diesen Schulungs- und Workshopreihen ein Platz nicht mehr an eine andere Person vergeben werden kann.

4.6 Die J & K behält sich vor, die jeweilige Schulung / den jeweiligen Workshop bis 3 Wochen vor Schulungs- / Workshopbeginn abzusagen bzw. zu verschieben, insbesondere bei Eintritt von Ereignissen, die eine Erbringung der Leistung für J & K technisch oder wirtschaftlich unzumutbar machen. Die betroffenen Teilnehmer werden umgehend informiert. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

5. Sicherung der Leistungen

5.1 Der Mandant / Auftraggeber anerkennt das Urheberrecht von der J & K bzw. des Trainers an den von diesem erstellten Werken (Schulungsunterlagen, Vortragsinhalte). Gleiches gilt für Ton- oder Bildaufzeichnungen der Schulungsarbeit. Eine Vervielfältigung und / oder Verbreitung der vorgenannten Werke durch den Auftraggeber bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der J & K bzw. des Trainers; dies gilt auch für eine interne Wiederholung der Schulungen und Workshops beim Auftraggeber.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

5.2 Der Auftraggeber sichert zu, dass den von ihm für die Durchführung des Auftrages zur Verfügung gestellten Werken Urheber- und / oder sonstige Rechte nicht entgegenstehen. Das vom Trainer vorbereitete Material wird den Teilnehmern der Schulung / des Workshops vom Auftraggeber nach Maßgabe der Bestimmungen der Ziffer 5.1 zur Verfügung gestellt.

5.3 Der Auftraggeber informiert den Trainer vor und während der vereinbarten Maßnahmen laufend über sämtliche Umstände, die für die Vorbereitung und Durchführung des Auftrages von Bedeutung sind. Eine verantwortliche Kontaktperson wird vom Auftraggeber benannt.

5.4 Die J & K verpflichtet sich zur Geheimhaltung sämtlicher geschäftlich relevanter Vorgänge, die ihr durch die Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber bekannt geworden sind, auch nach Beendigung des Auftrages.

5.5 Die J & K ist berechtigt, ihre Dienstleistungen in der Folge auch Mitbewerbern des Auftraggebers anzubieten. Dabei wird die J & K Informationen, die der Kunde als vertraulich bezeichnet hat, nicht gegenüber Dritten verwenden oder verbreiten.

5.6 Kann ein Termin zur Erbringung der Leistung durch den Trainer wegen höherer Gewalt, Krankheit, Unfall oder sonstigen vom Trainer nicht zu vertretenden Umständen eingehalten werden, ist die J & K unter Ausschluss jeglicher Schadenersatzpflichten berechtigt, die Dienstleistungen an einem neu zu vereinbarenden Termin nachzuholen. Weitergehende Ansprüche des Kunden auf Schadenersatz, Stornokosten oder Reisekosten / -zeiten der Teilnehmer sind ausgeschlossen, es sei denn, auf Seiten der J & K oder des Trainers läge grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz vor.

6. Mitwirkungspflicht des Mandanten / Auftraggebers

6.1. Der Mandant / Auftraggeber ist verpflichtet, alle notwendigen gewünschten Unterlagen rechtzeitig und unentgeltlich zur Verfügung zu stellen. Er hat die J & K bei ihrer Arbeit zu unterstützen und den Zugang zum Beratungsobjekt zu ermöglichen. Der Auftraggeber ist verpflichtet der J & K unverzüglich auf Änderungen hinzuweisen, die für die Schulungen, Workshops, Beratung, Coaching sowie dem Erstellen von Konzepten, Analysen und Gutachten / Wertermittlungen von Belang ist.

7. Haftung

7.1 Die J & K haftet gegenüber dem Mandanten / Auftraggeber, gleichgültig aus welchem Rechtsgrund, für die von seinen Mitarbeiter/innen vorsätzlich oder grob fahrlässig verursachten Schäden. Eine Haftung für leichte Fahrlässigkeit besteht nur bei der Verletzung wesentlicher Vertragspflichten. In diesem Fall wird die Haftung für vertragsuntypische Schäden ausgeschlossen.

7.2 Die Haftung der J & K für Schäden aus etwa fehlerhafter Beratung beschränkt sich, soweit dem Berater, Coach und Trainer nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit zur Last fallen, auf die Höhe des Beratungs-, Coachings- und Schulungshonorars, in jedem Fall auf einen Höchstbetrag von EUR 20.000 je individuellem Schadensfall.

7.3 Vertragliche Schadenersatzansprüche des Auftraggebers gegen den Berater, Coach und Trainer verjähren in einem Jahr. Der Fristbeginn richtet sich nach dem Gesetz.

7.4. Die J & K ist ausdrücklich nicht beauftragt, steuerliche oder rechtliche Beratungsleistungen zu erbringen.



JAHN & KOLLEGEN

Beratung, Coaching, Schulung,
Hotellerie, Gastronomie, Tourismus.

7.5. Von diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen abweichende Geschäftsbedingungen des Mandanten / Auftraggebers gelten nur dann, wenn sie von der J & K ausdrücklich unterschrieben werden.

7.6. Sollte der Auftraggeber Konzepte, Schulungsunterlagen, Analysen oder ähnliche Unterlagen an Dritte weitergeben, so übernimmt er die persönliche Haftung für Schäden Dritter. Er stellt die J & K entsprechend von Haftungsansprüchen Dritter frei.

8. Allgemeine Bestimmungen

8.1 Sollten einzelne Bestimmungen dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sein oder werden, wird dadurch die Wirksamkeit der Bedingungen im Übrigen nicht berührt. Die Parteien werden die Bedingungen alsdann mit einer wirksamen Ersatzregelung durchführen, die dem mit der weggefallenen Bestimmung verfolgten Zweck am nächsten kommt.

8.2 Für diese Bedingungen und seine Durchführung gilt ausschließlich deutsches Recht.

8.3 Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Ansprüche aus dem Vertrag zwischen dem Mandanten / Auftraggeber der J & K und der J & K selbst oder aus diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist der Sitz der J & K, soweit dies gesetzlich zulässig ist.