



TOURISMUS-AKADEMIE
Nordwest

WEITERBILDUNGSANGEBOTE
FÜR HOTELLERIE, GASTRONOMIE
UND DIETOURISTIK
PROGRAMM 2021/2022



gewohnter Umgebung erhalten Sie intensive Seminarerlebnisse, kreative Workshops und gezieltes Training. Inhouse-Schulungen können wir auf Wunsch des beauftragenden Unternehmens auch als Präsenzveranstaltung durchführen, sofern es die geltende Corona-Verordnung erlaubt.

Herzlich willkommen bei der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest!

Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest ist eine gemeinsame Initiative der Kreisvolkshochschule Ammerland gGmbH in Kooperation mit den Volkshochschulen in Papenburg, Wilhelmshaven und Friesland-Wittmund sowie der Kreisvolkshochschule Wesermarsch GmbH.

Fünf niedersächsische Volkshochschulen – ein Ziel: hochqualitative, berufliche Weiterbildung für alle Beschäftigten und Unternehmenden der Gastronomie und Hotellerie und dem weiten Feld des Tourismus im ländlichen Raum und den Städten im Nordwesten Niedersachsens. Unser breit aufgestelltes Netzwerk bietet Ihnen passgenaue Weiterbildungsangebote.

Aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie und den aktuell wieder steigenden Infektionszahlen haben wir uns entschlossen, das Programm 2021/2022 im offenen Bereich komplett online durchzuführen. Örtlich unabhängig, ohne Anfahrtsweg und in

Einen Schwerpunkt in diesem Jahr bietet wieder der Bereich der Digitalisierung. Bloggen für Einsteiger, Social Media Storytelling oder E-Commerce im Tourismus sind nur einige neue Themen. Unser Themenbereich Recht wurde um aktuelle Rechtsseminare erweitert, ebenso der Bereich Marketing über das Internet. Für Vermieter von Ferienimmobilien/Wohnungen haben wir gleich mehrere interessante Seminarangebote aufgenommen. Speziell für Frauen bieten wir das aktuelle Thema „Female Empowerment – Souverän auftreten mit Persönlichkeit“ an. Diese und weitere spannende Seminare finden Sie auf den folgenden Seiten unseres neuen Programmheftes. Sicherlich ist auch für Branchenfremde das eine oder andere Seminar dabei.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Durchstöbern unseres neuen Programms und freuen uns, Sie in unseren Seminaren begrüßen zu dürfen.

*Ihr Team der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
Telefon 04488 56-5199, info@tourismus-akademie-nw.de*

KOOPERATIONEN



kvhs Ammerland gGmbH

26655 Westerstede, Am Esch 10

Telefon: 04488 -56 5100



VHS Papenburg gGmbH

26871 Papenburg, Hauptkanal rechts 72

Telefon: 04961-922 30



KVHS Wesermarsch GmbH

26919 Brake (Unterweser),
Bürgermeister-Müller-Straße 35

Telefon: 04401-707 6100



VHS Wilhelmshaven gGmbH

26382 Wilhelmshaven, Virchowstraße 29

Telefon: 04421-164 000



VHS Friesland-Wittmund gGmbH

26409 Wittmund, Finkenburgstraße 9

Telefon: 04462-863 341

Alle Kooperationspartner auf dieser Seite sind
Beratungsstellen für die Bildungsprämie
(www.bildungspraemie.de).



INHALT



	Seite		Seite
Seminarübersicht	4	Google im Marketing nutzen	26
Termine	5-7	Social Media Marketing	27
Wer wir sind	2	Social Media Storytelling (2-Tages Seminar)	32
		So schreiben Sie gute Webtexte	33
WEB-Seminare		Fachkräfte-Training	
Female Empowerment (für Frauen)	14	Adobe Photoshop (2-Tages Seminar)	34
Instagram für Einsteigende	12	Adobe InDesign (2-Tages Seminar)	35
Online-Marketing: Gäste gewinnen im Web	13	Betriebswirtschaft im Housekeeping	39
Was Gäste heute wollen! Trends & Entwicklungen	15	Englisch Grundkurs	41
		Interkulturelle Kommunikation	37
Recht		Messtraining für Touristiker/Dienstleister	40
Arbeitsrecht für Tourismusbetriebe	20	Sofort erfolgreich telefonieren	36
Beherbergungsrecht aktuell	16	Verkaufstraining Hotellerie	38
Social-Media-Recht	18		
Tourismus- und Reiserecht	17	Für Vermieter von Ferienimmobilien	
Veranstaltungsrecht	19	In Szene gesetzt - die professionelle Präsentation	42, 43
		Ferendomizil sucht Gast	44
Management		Ferienvermietung - So funktioniert es	45
Bewerbungsgespräche erfolgreich führen	23	Bildungsurlaub / Online Studium	
Plötzlich Führungskraft	21	Adobe Photoshop und Adobe InDesign	46, 47
Personalgewinnung in Social Media	22	INVEST, INVEST++	53 - 55
Reklamationsmanagement	25		
Restaurantmanagement für Führungskräfte	24	Organisatorisches	
		Anmeldung	59
Marketing		Bildungsprämie	10
Actionbound im Tourismus	30	Datenschutz / AGB / Impressum	57, 58, 60
Bloggen für Einsteigende	31	Dozierende	50, 51
Digitale Gästebindung/Empfehlungsmarketing	28		
E-Commerce im Tourismus	29		



Organisatorisches

Erklärung WEB-Seminare

Gut zu Wissen

Inhouse-Schulungen

Seite

11

8, 9

48, 49

Kontakt / Unsere Mitarbeitenden

Kooperationen

Kooperierende Bildungseinrichtungen

Seite

56

3

52

TERMINÜBERSICHT

November 2021

Mo.	01.11.2021	Online Marketing - Erfolgreich Gäste gewinnen im Web	13
Di.	02.11.2021	Instagram für Einsteigende	12
Di.	02.11.2021	Verkaufstraining Hotellerie Teil I	38
Mi.	03.11.2021	So schreiben Sie gute Webtexte	33
Do.	04.11.2021	Bewerbungsgespräche erfolgreich führen	23
Do.	04.11.2021	Female Empowerment (für Frauen)	14
Di.	09.11.2021	Verkaufstraining Hotellerie Teil II	38
Do.	11.11.2021	In Szene gesetzt: die professionelle Präsentation - Agenturen	42, 43
Sa.	13.11.2021	In Szene gesetzt: die professionelle Präsentation - Privatvermietende	42, 43
Mo.	15.11. - Fr. 19.11.2021	Adobe Photoshop & Adobe InDesign Bildungsurlaub	46, 47
Mi.	17.11.2021	Verkaufstraining Hotellerie Teil III	38
Do.	18.11.2021	Bloggen für Einsteigende	31
Fr.	19.11.2021	Sofort erfolgreich telefonieren mit Persönlichkeit	36
Mo.	22.11. - Di. 23.11.2021	Social Media Storytelling	32
Mi.	24.11.2021	Actionbound im Tourismus	30
Mi.	24.11.2021	Tourismus- und Reiserecht	17
Mo.	29.11.2021	Ferendomizil sucht Gast: Vermietung und Vermarktung	44
Di.	30.11.2021	Social Media Marketing	27

TERMINÜBERSICHT



Dezember 2021

Do.	02.12.2021	Ferienvermietung - So funktioniert es	
-----	------------	---------------------------------------	--

Seite

45

Januar 2022

Mo.	17.01.2022	Google im Marketing nutzen	26
Mo.	17.01.2022	Reklamationsmanagement	25
Mi.	19.01.2022	Messtraining für Touristiker und Dienstleistende	40
Do.	20.01.2022	Arbeitsrecht für Tourismusbetriebe Teil I	20
Do.	20.01.2022	Interkulturelle Kommunikation	37
Mo- 24.01. - Di. 25.01.2022		Adobe Photoshop	34
Mo.	24.01.2022	Personalgewinnung in Social Media	22
Di.	25.01.2022	Beherbergungsrecht aktuell	16
Mi.	26.01.2022	E-Commerce im Tourismus	29
Do. 27.01. - Fr. 28.01.2022		Adobe InDesign	35

Februar 2022

Do.	03.02.2022	Restaurantmanagement für Führungskräfte	24
Do.	10.02.2022	Arbeitsrecht für Tourismusbetriebe Teil II	20
Do.	10.02.2022	Instagram für Einsteigende	12
Di.	15.02.2022	Digitale Gästebindung & Empfehlungsmarketing im Tourismus	28
Di.	15.02.2022	Social Media Recht	18
Do.	17.02.2022	Ferienmizil sucht Gast: Vermietung und Vermarktung	44
Fr.	18.02.2022	Female Empowerment (für Frauen)	14
Mo.	21.02.2022	So schreiben Sie gute Webtexte	33



März 2022

Mi.	02.03.2022	Sofort erfolgreich telefonieren mit Persönlichkeit	36
Do.	03.03.2022	Bloggen für Einsteigende	31
Mo.	07.03.2022	Was Gäste heute wollen! Trends & Entwicklungen	15
Mi.	09.03.2022	Online Marketing - Erfolgreich Gäste gewinnen im Web	13
Mo.	14.03. - Fr. 18.03.2022	Adobe Photoshop & Adobe InDesign Bildungsurlaub	46, 47
Mo.	14.03.2022	Betriebswirtschaft im Housekeeping	39
Mi.	23.03.2022	Social Media Marketing	27
Mo.	28.03.2022	Veranstaltungsrecht	19

April 2022

Mi.	20.04.2022	Plötzlich Führungskraft	21
Do.	21.04.2022	Google im Marketing nutzen	26
Do.	28.04. - Fr. 29.04.2022	Social Media Storytelling	32

Mai 2022

Mi.	04.05.2022	Personalgewinnung in Social Media	22
Do.	05.05.2022	Actionbound im Tourismus	30
Ab Mo.	09.05.2021	Englisch Grundkurs für Mitarbeitende in der Gastronomie	41
Mo.	09.05.2022	Reklamationsmanagement	25
Di.	10.05.2022	Interkulturelle Kommunikation	37
Mi.	11.05.2022	E-Commerce im Tourismus	29

Juni 2022

Do.	09.06.2022	Digitale Gästebindung & Empfehlungsmarketing im Tourismus	28
-----	------------	---	----



GUT ZU WISSEN



AGBs

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf Seite 58.

Anmeldung

Schnell und online unter www.tourismus-akademie-nw.de, mit dem Anmeldeformular auf Seite 59, per Email unter: info@tourismus-akademie-nw.de oder per Telefon unter: 04488-56 5199.

Ansprechpersonen

Wir sind wochentags von 08:00-12:00 Uhr unter Telefon 04488-565199 für Sie erreichbar. Alle Kontaktdaten finden Sie auch auf unserer Homepage unter www.tourismus-akademie-nw.de.

Bildungsprämie

Informieren Sie sich unter www.bildungspraemie.info über Zuschüsse für Ihr gewünschtes Seminar. Diese sind in der Regel vom eigenen Einkommen und dem Bundesland, in dem Sie wohnen, abhängig. Alle kooperierenden Volkshochschulen der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest sind Beratungsstellen für die Bildungsprämie (siehe Seite 10). Nutzen Sie diese Gelegenheit.

Bildungsurlaub

Für das Seminar „Adobe Photoshop und Adobe InDesign“ (Seite 46, 47) haben Sie die Möglichkeit, bei Ihrem Arbeitgeber einen Bildungsurlaub in Niedersachsen zu beantragen. Sprechen Sie uns gerne an.

Datenschutz

Die Datenschutzbestimmungen der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest finden Sie auf Seite 57.

Dozierende

Unsere Dozierenden sind für Ihren Erfolg tätig. Sie sind hauptberufliche oder freiberufliche Trainer, Fachexperten, Beratende und Unternehmende. Sie vermitteln Inhalte souverän und auf die jeweilige im Seminartext aufgeführte Branche und Zielgruppe zugeschnitten.

Inhouse-Schulungen

Alle unsere Seminare aus dem aktuellen Seminarangebot und die aufgeführten Seminare auf den Seiten 48 und 49 können als Inhouse-Schulungen für Ihre Mitarbeitenden gebucht werden. Wir beraten Sie gerne und berücksichtigen Ihre individuellen Wünsche.



<i>Kooperationen</i>	<i>Unsere Kooperationen (VHS/KVHS) finden Sie auf der Seite 3. Kooperierende Bildungseinrichtungen finden Sie auf der Seite 52.</i>
<i>Kursgebühr</i>	<i>In der Kursgebühr enthalten sind die Seminarunterlagen unserer Dozierenden sowie die Nutzungsgebühren der jeweiligen Plattformen bei den Online-Seminaren.</i>
<i>Online-Anmeldung</i>	<i>Einfach online buchen unter www.tourismus-akademie-nw.de.</i>
<i>Online-Seminare</i>	<i>Aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie und den bei Drucklegung aktuell steigenden Infektionszahlen finden die Seminare der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest online statt. Den Link für das von Ihnen gebuchte Online-Seminar senden wir Ihnen circa 5 Tage vor Seminarbeginn zu.</i>
<i>Präsenz-Seminare</i>	<i>Auf unserer Homepage www.tourismus-akademie-nw.de halten wir Sie über mögliche Präsenzseminare auf dem Laufenden.</i>
<i>Rechnungsstellung</i>	<i>Sie erhalten Ihre Rechnung im Anschluss an die Seminarteilnahme.</i>
<i>Seminarzeiten</i>	<i>Die Seminarzeiten finden Sie in der jeweiligen Seminarbeschreibung.</i>
<i>Web-Seminare</i>	<i>Nähere Informationen zu den WEB-Seminaren finden Sie auf Seite 11.</i>
<i>Zertifikate</i>	<i>Sie erhalten am Ende des Seminars Ihr persönliches TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest Zertifikat.</i>

BILDUNGSPRÄMIE



Das ständige Lernen und die Weiterbildung im beruflichen Leben gehören zu den großen gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit. Eine sich ständig erweiternde Bildung der einzelnen Person ist entscheidend dafür, die berufliche Perspektive in hohem Maße selbst zu bestimmen. In diesem Sinne hat die Bundesregierung die Bildungsprämie eingeführt. Durch finanzielle Anreize sollen mehr Menschen zur Teilnahme an beruflicher Weiterbildung motiviert werden.

Von der Bildungsprämie können Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer profitieren, die mindestens 15 Stunden/Woche erwerbstätig sind. Ihr jährlich zu versteuerndes Einkommen darf 20.000 € (beziehungsweise 40.000,00 € bei gemeinsam veranlagten Personen) nicht überschreiten.

Die in der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest kooperierenden (Kreis-) Volkshochschulen sind als offizielle Beratungsstellen berechtigt, Prämiegutscheine auszustellen. Dieser wird nach einer verbindlichen Beratung und bei Erfüllen der Förderbedingungen ausgehändigt. Der Bund übernimmt maximal 50 % der Weiterbildungskosten, maximal jedoch 500,00 €.

Beratungstermine können Sie telefonisch oder per E-Mail vereinbaren:

Frank Ritterhoff:	04488 56-5165, f.ritterhoff@kvhs-ammerland.de
Tanja Sander:	04462 8633-22, t.sander@vhs-frieslandwittmund.de
Franziska Hähnlein:	04961 922 357, franziska.haehnlein@vhs-papenburg.de
Nihal Duyum:	04401 7076 106, n.duyum@kvhs-wesermarsch.de
Kirsten Trompf:	04421 16 40 22, Kirsten.Trompf@vhs-whv.de

Die Bildungsprämie wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und aus dem Europäischen Sozialfond der Europäischen Union gefördert.



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



EUROPÄISCHE UNION



WEB-SEMINARE / ONLINE-SEMINARE

Seminare örtlich unabhängig und in gewohnter Umgebung

Informationen zu unseren WEB-Seminaren / Online-Seminaren

Nutzen Sie die Möglichkeit, sich bequem, online, am eigenen Arbeitsplatz oder von Zuhause, flexibel weiterzubilden. Die Teilnahme ist örtlich unabhängig, ohne Anfahrtsweg und in gewohnter Umgebung. Unsere Dozierenden stehen Ihnen mit Rat und Tat während des WEB-Seminars / Online-Seminars zur Verfügung.

Unsere WEB-Seminare dauern je nach Seminarthema circa 2 bis 4 Stunden. Sie sind kürzer als unsere weiteren Online-Seminare.

Für unsere WEB-Seminare / Online-Seminare benötigen Sie:

- einen internetfähigen PC / Laptop
- Headset und/oder Lautsprecher
- eine schnelle und stabile Internetverbindung

Nach der Anmeldung zu einem unserer WEB-Seminare / Online-Seminare erhalten Sie die Zugangsdaten für die Teilnahme per E-Mail zugesendet. Sie können in der Regel bereits 10 Minuten vor Beginn eines WEB-Seminars / Online-Seminars in den virtuellen Kursraum eintreten und Ihr Headset, den Lautsprecher oder die Kamera einrichten.

Sie haben eine Idee für ein WEB-Seminar / Online-Seminar oder möchten in Ihrem Unternehmen ein WEB-Seminar / Online-Seminar für sich und Ihre Mitarbeitenden anbieten? Sprechen Sie uns gerne an, gemeinsam finden wir ein für Sie passendes Seminar.



Instagram für Einsteigende

So nutzen Sie den Business-Account richtig!

Es ist cool, es ist in und (fast) jeder nutzt es: Instagram. Das Netzwerk erfreut sich in allen Altersgruppen großer Beliebtheit. Längst hat sich Instagram als feste Größe im betrieblichen Alltag etabliert. Hotels und Restaurants von Kiel bis New York nutzen diese Plattform, um Vertrauen in die Marke aufzubauen, Produkte zu bewerben und ganz leicht mit Kunden und Gästen zu interagieren. Im Fokus stehen bei Instagram Bilder und Videos. In diesem Online-Seminar lernen Sie, wie Sie mit Ihren Zielgruppen nutzbringend in Verbindung treten können. Sie erhalten das Handwerkszeug, um Instagram-taugliche Fotos und Videos mit Ihrem Smartphone zu machen. Sie werden erfahren, wie Sie originell und mit Mehrwert posten, um Ihre Ziele zu erreichen. Auch eine Einführung in die verschiedenen kreativen Features der App (Reels, Stories, Lives) gehört dazu.

Inhalte:

- Überblick und Besonderheiten von Instagram
- Wie Sie einen Business Account anlegen
- Ihr Profil und die richtige Profilbeschreibung
- Attraktive Captures zu Ihren Postings schreiben
- Hashtags strategisch richtig einsetzen
- Professioneller Umgang mit Fotos und Videos
- Instagram Stories, Lives und IGTV kreativ nutzen
- Follower gewinnen und Netzwerk aufbauen
- Fehler, die Sie unbedingt vermeiden sollten
- Wertvolle Tipps, Tricks und hilfreiche Apps

Zielgruppe: Mitarbeitende aus der Tourismusbranche, Gastronomie, Industrie, Handwerk und Handel sowie für selbständige Berater, Freelancer und Kreative

ONLINE, Dienstag, 02.11.2021, 10:00 bis 12:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0846, Anmeldeschluss: 11.10.2021

ONLINE, Donnerstag, 10.02.2022, 16:00 bis 18:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0847, Anmeldeschluss: 17.01.2022

Seminargebühr: 45,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



Dozierende:
Gabriela Meyer

Online-Marketing - Erfolgreich Gäste gewinnen im Web

Online-Marketing ist mittlerweile zur Pflicht für Unternehmen geworden, um sich potenziellen Gästen zu präsentieren und das eigene Unternehmen und die eigenen Produkte und Dienstleistungen bekannt zu machen und zu verkaufen. Den Unternehmen stehen dabei zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung im Internet zu werben. Aber nicht jede Online-Marketing-Maßnahme eignet sich für jedes Unternehmen und in jeder Situation.

In diesem halbtägigen WEB-Seminar lernen die Teilnehmenden die wichtigsten Aspekte des Online-Marketings kennen, um eigene Maßnahmen erfolgreich auf- oder auszubauen. Die Teilnehmenden lernen anhand von zahlreichen Positiv- und Negativ-Beispielen aus der Praxis verschiedene Formen des Online-Marketings kennen, erfahren, welche Maßnahmen zur Erreichung welcher Ziele und welcher Zielgruppen sinnvoll sind, und bekommen hilfreiche Tipps und Tricks für die Umsetzung eigener Kampagnen an die Hand.

Inhalte:

- Zahlen und Fakten: Die Relevanz des Online-Marketings im Markt
- Abrechnungsmodelle und wichtige Kennzahlen
- Social Media Marketing mit Facebook & Co.
- Suchmaschinenmarketing über Google Ads
- E-Mail-Marketing zur Kundengewinnung und -bindung
- Einblick Web-Analytics: Durch Analyse und Optimierung zum Erfolg
- Zahlreiche Positiv- und Negativ-Beispiele aus der Praxis
- Tipps und Tricks für die eigene Umsetzung

Zielgruppe: Mitarbeitende im Marketing

ONLINE, Montag, 01.11.2021, 09:00 bis 13:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0844, Anmeldeschluss: 08.10.2021
ONLINE, Mittwoch, 09.03.2022, 09:00 bis 13:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0845, Anmeldeschluss: 14.02.2022
Seminargebühr: 85,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



*Dozierender:
Krischan Kuberzig*

Female Empowerment: Souverän auftreten mit Persönlichkeit (für Frauen)

Im Beruf ist es wichtig, nicht nur mit Kompetenz, sondern auch mit Persönlichkeit und überzeugendem Auftreten zu punkten. Wer dabei selbstbestimmt handelt, sich seiner Fähigkeiten und Schwächen klar bewusst ist, dem gelingt es, aus alten, vielleicht hinderlichen Verhaltensmustern auszusteigen und neue Erfolge zu feiern. Dieser Intensiv-Online-Workshop soll Frauen helfen, frische Ideen zu bekommen, innere Freiheit zu gewinnen, ihre Talente zu feiern, etwas größer zu denken und sich inspiriert und gestärkt zu fühlen. Auch das Netzwerken kommt nicht zu kurz: Wir lernen uns kennen, tauschen uns aus und knüpfen neue, nützliche Kontakte.

Das Seminar richtet sich an Frauen, die souverän auftreten möchten, sich eine nachhaltige Stärkung für ihr Auftreten und ihre Persönlichkeit wünschen sowie Gewohntes hinter sich lassen möchten.

Inhalte:

- Mindset ändern: Von Fixed zu Growth Mindset
- „Ich kann etwas!“ Mit der eigenen Persönlichkeit punkten und sichtbar werden
- Tipps zu erfolgreicher Selbstpräsentation, Haltung und Körpersprache
- Entwickeln Ihres Elevator Pitches
- Besser verstanden werden, andere für sich einnehmen & überzeugen
- Gemeinschaft über Wettbewerb: warum Sie ein Netzwerk brauchen, wie Sie es aufbauen und erweitern

Zielgruppe: Mitarbeiterinnen aus der Tourismusbranche, Gastronomie, Industrie, Handwerk und Handel sowie für selbständige Beraterinnen, Freelancer und Kreative

ONLINE, Donnerstag, 04.11.2021, 15:30 bis 19:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0848, Anmeldeschluss: 11.10.2021

ONLINE, Freitag, 18.02.2022, 15:00 bis 19:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0849, Anmeldeschluss: 24.01.2022

Seminargebühr: 85,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



*Dozierende:
Gabriela Meyer*

Was Gäste heute wollen! Trends & Entwicklungen

Mut zur Extrawurst! Aber wo fängt sie an und wo hört sie auf?

NEU

Ein Seminar in Kooperation mit der Unternehmermanufaktur

Alles ist im Wandel! So auch die Bedürfnisse und Erwartungen der Gäste. Wenn Sie hier mithalten wollen, sollten Sie schnell sein, Trends erkennen und Lösungen entwickeln. Kreativität und Andersdenken ist gefragt, um am Markt zu bleiben.

In dem WEB-Seminar werden Sie auf die neuesten weltweiten Trends im Tourismus, der Hotellerie und Gastronomie vorbereitet – die in den kommenden Jahren oder bereits jetzt einen wichtigen Stellenwert bei Touristen, Gästen und Kunden Ihres Betriebs einnehmen. So verstehen Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Gäste noch besser und können sich durchaus einen Wettbewerbsvorteil herausarbeiten, der sich rechnet! Freuen Sie sich auf ein interaktives und wissensvermittelndes Miteinander, Erkenntnisse aus wissenschaftlichen Studien, viele Tipps und Inspirationen zu den neuesten Trends, Erfahrungsaustausch und kompetente Moderation

Inhalte:

- Was sind die globalen Treiber bei den Veränderungsprozessen?
- Was verändert menschliche Bedürfnisse? – Kleiner Exkurs
- Tourismus der Zukunft – wie gestaltet er sich?
- Megatrends & Entwicklungen der Gesellschaft (Nachhaltigkeit, Digitalisierung, neue Zielgruppen, ...)
- Auswirkungen und Anforderungen an touristische und gastronomische Betriebe
- Kreative Lösungsvarianten erkennen und umsetzen

Zielgruppe: Unternehmende, Manager, Direktoren, leitende Mitarbeiter

ONLINE, Montag, 07.03.2022, 14:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o851, Anmeldeschluss: 14.02.2022
Seminargebühr: 85,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



Dozierende:
Brunhilde Fischer



Beherbergungsrecht aktuell

NEU

Rechte und gesetzliche Pflichten für Touristiker, Gastronomen und Vermieter von Ferienimmobilien sind umfassend und die Verantwortlichen müssen sich stets über aktuelle Entwicklungen und Änderungen informiert halten, um nicht zuletzt auch wettbewerbsrechtliche Abmahnungen zu vermeiden. Und wie sind die Auswirkung auf den bereits geschlossenen Beherbergungsvertrag zu beurteilen, wenn aufgrund behördlicher Anordnungen (z.B. die SARS –CoV-2 –UmgV) ein Beherbergungsverbot für Gäste aus Risikogebieten besteht? Allgemeinen und speziellen Rechtsfragen im Zusammenhang mit der Beherbergung von Gästen soll dieses Seminar auf den Grund gehen.

Inhalte:

- Beherbergungsvertrag / Rücktritt / Stornierung
- Grundsatz der Prospektwahrheit und hieraus folgende Aufklärungspflichten
- Preisangaben und die Endpreisverordnung
- Vom Gastgeber zum Reiseveranstalter (Arrangements und Packages)
- GEZ und GEMA / W-LAN ... Freie Fahrt ...
- Impressumspflicht auch bei Social Media (Facebook und Blogs) / Verlinkung
- Das Recht des Gastes in der Gastronomie
- Auswirkungen der Corona-Pandemie: Betriebsuntersagung und Beherbergungsverbot, Belegungsbeschränkungen, Einreiseverbote, Reisewarnungen, Einschränkung der geplanten Verwendung.

Zielgruppe: Mitarbeitende aus der Tourismusbranche, Gastronomie und Hotellerie

ONLINE, Dienstag, 25.01.2022, 09:00 bis 16:00 Uhr, Kurs-Nr.: o803, Anmeldeschluss: 03.01.2022

Seminargebühr: 170,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



Dozierende:
Anja Smettan-
Öztürk

Tourismus und Reiserecht aktuell in Zeiten von Corona

NEU

Das Seminar vermittelt im ersten Teil die Grundlagen des Pauschalreiserechts und gibt konkrete Tipps für die tägliche Unternehmenspraxis. Insbesondere die Konsequenzen der EU-Pauschalreiserichtlinie nach der Umsetzung ins deutsche Recht (gültig ab dem 01.07.2018) werden behandelt. Die Reisebestimmungen und Regelungen für die Ausübung von Freizeitaktivitäten können sich kurzfristig verändern. Die COVID-19 Pandemie hat gezeigt, welche Auswirkungen außergewöhnliche Umstände auf das Vertragsverhältnis haben können. Umso wichtiger ist es, dass Sie über die Ihnen zur Verfügung stehenden rechtlichen Möglichkeiten im Falle einer Änderung des Reiseprogramms, eines Rücktritts des Kunden oder einer Stornierung Bescheid wissen. Dieses Seminar gibt Ihnen im 2. Teil einen intensiven Überblick über die rechtlichen Regelungen und vermittelt Lösungsansätze. Außerdem werden die Veränderungen im Insolvenzrecht behandelt.

Inhalte:

- Die Umsetzung der EU-Pauschalreiserichtlinie in das deutsche Recht
- Der Begriff der Pauschalreise / Abgrenzung Beherbergung
- Die Reisevermittlung
- Die Informationspflichten / Muster und Formblätter
- Die Rechte des Reisenden bei Reisemängeln
- Rechtliche Einordnung außergewöhnlicher Umstände bei Pauschalreisen
- Einblick in die gesetzliche Systematik
- Definition „außergewöhnliche Umstände“
- Prognoseentscheidungen und Reisewarnungen
- Änderung des Insolvenzrechts im Reiserecht – Das neue Reisesicherungsfondsgesetz (RSG)

Zielgruppe: Mitarbeitende aus der Tourismusbranche, Gastronomie und Hotellerie

ONLINE, Mittwoch, 24.11.2021, 09:00 bis 16:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0802, Anmeldeschluss: 01.11.2021

Seminargebühr: 170,00 inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



*Dozierende:
Anja Smettan-
Öztürk*

Facebook-Marketing, Twitter, Holiday Check und sonstige Plattformen werden heute als gängige Plattformen für Werbung und Vertrieb genutzt. Touristische Anbieter sollten die rechtlichen Fallstricke dieser Medien kennen, um attraktiv aber auch rechtlich einwandfrei zu werben.

In diesem Seminar werden die Rechtsgrundlagen der kommerziellen Kommunikation über Facebook, Instagram bis hin zu Blogs anschaulich dargestellt. Bildrechtsverletzungen und wettbewerbsrechtliche Fehltritte sollen so vermieden werden.

Inhalte:

- Social Media – Was ist das?
- Social Media und das deutsche Recht
- Die eigene Präsenz im Internet
- Herstellung und Verwertung eigener und fremder Bilder
- Einbinden von Videos auf Facebook
- Vom Umgang mit Portalen
- Impressumspflicht auch bei Social Media
- Marketing-Maßnahmen via Social Media

Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Bereich Social Media

ONLINE, Dienstag, 15.02.2022, 09:00 bis 16:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0801, Anmeldeschluss: 24.01.2022
Seminargebühr: 170,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



*Dozierende:
Anja Smettan-
Öztürk*

Veranstaltungsrecht

bei Festen, Feiern, Open-Airs

Zu einer erfolgreichen Planung und Durchführung einer Veranstaltung gehört auch die rechtliche Absicherung. Gegebenenfalls müssen, je nach Event, Verträge mit Dienstleistern, Künstlern oder Sponsoren geschlossen sowie behördliche Verordnungen beachtet und Genehmigungen beantragt werden. Aber auch das Urheberrecht sowie die Rechte an Bild und Ton, Titeln und Marken müssen eingehalten werden. Die Datenschutzgrundverordnung stellt uns diesbezüglich vor neue Herausforderungen.

Inhalte:

- Vertragliche Beziehungen der an einer Veranstaltung Beteiligten
- Vertragsgestaltung / Checkliste Künstlervertrag / Mietvertrag
- Informationen zu Schuld-, Miet- und Schadensersatzrecht
- Haftungskontrolle bei Ausfall, Verlegung, höherer Gewalt
- Verkehrssicherungspflichten des Veranstalters
- Checkliste für die Veranstaltungsplanung
- Veranstaltungssicherheit, Checkliste für ein Sicherheitskonzept
- Wichtige Versicherungen
- Genehmigungsanforderungen
- baurechtliche Grundsätze für Versammlungsstätten und die Versammlungsstättenverordnung
- die GEMA
- Nutzung von Fotos und Dokumenten unter Berücksichtigung der DSGVO



*Dozierende:
Anja Smettan-
Öztürk*

Zielgruppe: Leitende und Mitarbeitende, die Veranstaltungen der unterschiedlichsten Art planen bzw. verantworten

ONLINE, Montag, 28.03.2022, 09:00 bis 16:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0800, Anmeldeschluss: 03.03.2022
Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat

Arbeitsrecht für Tourismusbetriebe (Teil I & II in 2-Halbtags-Seminaren)

NEU

Bewerbung und Arbeitsvertrag - Wie setze ich meine Rechte als Chef wirksam durch? (Teil 1)

Worauf muss im Bewerbungsverfahren und bei der Gestaltung des Arbeitsvertrages geachtet werden? Wie kann das Personal flexibel eingesetzt werden? Was sind die Besonderheiten bei 450€-Kräften und wo lauern Risiken? Sind Leiharbeitnehmer eine Lösung für Personalengpässe? Wie befriste ich wirksam? Was tun, wenn Arbeitnehmer die Arbeit verweigern oder plötzlich krank werden?

Dies sind nur einige Fragen, die sich bei der Personalsuche und im laufenden Arbeitsverhältnis stellen. Gerade bei Saisonkräften und bei den Arbeitszeiten in Gastronomie und Hotellerie lauern viele Fallstricke, die am Ende teuer kommen können. Prof. Dr. Tim Jesgarzewski stellt daher diese und viele andere Praxisfragen anschaulich dar.

ONLINE, Donnerstag, 20.01.2022, 09:00 bis 13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0813, Anmeldeschluss: 04.01.2022

Abmahnung und Kündigung - Wie beende ich sicher das Arbeitsverhältnis? (Teil 2)

Wollen Arbeitgeber ein Arbeitsverhältnis wirksam beenden, müssen zahlreiche Gesetze eingehalten werden. Viele Kündigungen erweisen sich im Nachhinein als unwirksam. Vor dem Arbeitsgericht kann es dann richtig teuer werden. Auch ist die richtige Anwendung von Ermahnungen und Abmahnungen alles andere als einfach. Vielfach können Aufhebungsverträge eine gute Lösung sein. Auch hier sind jedoch gesetzliche Vorgaben zu beachten. Der Kündigungsschutz ist daher von hoher Relevanz für die Praxis. Prof. Dr. Tim Jesgarzewski geht mit Ihnen unterschiedliche Praxisfälle durch und gibt wertvolle Tipps.

ONLINE, Donnerstag, 10.02.2022, 09:00 bis 13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0813, Anmeldeschluss: 04.01.2022
Seminargebühr: 180,00 € für beide Halbtages-Seminare inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Prof. Dr. Tim Jesgarzewski ist langjähriger Fachanwalt für Arbeitsrecht. Er ist gefragter Vortragsredner und Autor zahlreicher Bücher zum Arbeits- und Wirtschaftsrecht.



*Dozierender:
Prof. Dr. Tim
Jesgarzewski*



MANAGEMENT

Plötzlich Führungskraft – Wie Sie sich vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten entwickeln

Authentisch und souverän aufzutreten ist die Schlüsselqualifikation einer charismatischen Führungspersönlichkeit um Sympathie zu ernten, Begeisterung zu wecken und Mitarbeitende für sich zu gewinnen.

Dieses Seminar sensibilisiert Sie für die Herausforderungen der Führungsaufgaben und gibt Ihnen Tools und Techniken an die Hand, mit denen Sie den Führungsalltag stemmen.

Inhalte:

- Aufgabenfelder von Führungskräften
- Ihre charismatischen Führungseigenschaften
- Führungsstile und Mitarbeiterverhalten
- Eigene Vorbehalte diskutieren und überwinden
- Die eigene Führungsverantwortung erkennen, erste Schritte zum Erfolg gehen
- Führungsunsicherheiten erkennen und klären
- Eigenes Führungspotenzial feststellen und weiterentwickeln
- Gemeinsam den individuellen Weg finden
- Soziale Kompetenzen in der Gesprächsführung
- Konfliktlösung



*Dozierende:
Maren Ulbrich*

Zielgruppe: Neu-Gewerbebetreibende, Selbständige, Führungskräfte in neuer Position, Personalverantwortliche aller Branchen, zukünftige Führungskräfte

ONLINE, Mittwoch, 20.04.2022, 09:00 bis 18:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0812, Anmeldeschluss: 30.03.2022

Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat

Personalgewinnung in Social Media, Suchmaschinen & Co.

„Online Recruiting“

Durch die Sozialen Medien wie Facebook, XING & Co. und Suchmaschinen wie Google ist für die Nutzer nicht nur eine neue Transparenz bezüglich Produkten und Dienstleistungen entstanden, sondern auch Arbeitgeber werden von potentiellen Bewerbern zunehmend beleuchtet. In einem knapper werdenden Bewerbermarkt bei gleichzeitig steigendem Einstellungsbedarf ist es wichtig, sich über die Suchmaschinen überhaupt auffindbar zu machen und sich optimal zu präsentieren.

Sie erhalten anhand von Beispielen aus Theorie und Praxis einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten, die die Sozialen Netzwerke für die Personalgewinnung bieten. Sie erhalten hilfreiche Tipps und Tricks für die Umsetzung und erfahren, welche Fallstricke es zu beachten gilt. Sie erfahren, was es bei der Nutzung von Suchmaschinen zu beachten gilt, wie sich Unternehmen in den kostenlosen Einträgen von Google auffindbar machen, sich über SEA und Google Ads mit bezahlten Anzeigen den Nutzern präsentieren können und welche Funktionen und Einstellungen es zu berücksichtigen gilt.

Inhalte:

- Zahlen & Fakten zur Internetnutzung und Personalgewinnung im Web
- Erwartungen der Zielgruppe an die Präsentation des potenziellen Arbeitgebers im Web
- Suchmaschinenoptimierung – Die eigene Website für das Ranking bei Google & Co. optimieren
- Google Ads – Anzeigen bei Google erfolgreich schalten
- Social Recruiting Strategie - Planung, Konzeption und Rahmenbedingungen
- Social Media Maßnahmen & Plattformen (Facebook, LinkedIn, Xing, Kununu & Co.)
- Positiv- und Negativbeispiele und was man daraus lernen kann
- Zahlreiche Tipps & Tricks für die Praxis

Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Marketing im Tourismus, Hotellerie und Gastronomie

ONLINE, Montag, 24.01.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0806, Anmeldeschluss: 03.01.2022

ONLINE, Mittwoch, 04.05.2022, 10:00 Uhr bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0807, Anmeldeschluss: 12.04.2022

Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



*Dozierender:
Krischan Kuberzig*

Bewerbungsgespräche erfolgreich führen

für Unternehmende aus der Gastronomie, Hotellerie und Touristik

NEU

Ein Seminar in Kooperation mit der Unternehmermanufaktur

Ziel eines Bewerbungsgesprächs als Arbeitgeber sollte sein, Bewerbende auf Herz und Nieren zu prüfen. Dabei dient das Vorstellungsgespräch nicht nur der Sondierung und Auswahl, sondern gibt eben diesen auch einen ersten Einblick in die Unternehmenskultur. Sie sollten sich auf jedes einzelne Gespräch vorbereiten, eine Wohlfühlatmosphäre für Bewerbende und sich selbst schaffen sowie einen zeitlich passenden Ablauf mit Struktur erstellen.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie der eigene Heimvorteil verwendet werden kann, um bei Bewerbern positiv punkten zu können. Anhand der 5-Phasen-Gesprächsführung bekommen Sie einen praxisbezogenen Leitfaden an die Hand, mit dem es auf wertschätzender Augenhöhe erfolgreich gelingt herauszufinden, inwieweit sich die fachlichen Kompetenzen und die Persönlichkeit des Bewerbenden mit den Unternehmensvorstellungen decken.

Inhalte:

- „Heimspiele sollten gewonnen werden!“
- Die Fünf Fallstricke vor und während eines Jobinterviews
- Strukturelle Voraussetzungen für ein Vorstellungsgespräch schaffen
- Vorstellungsgespräch in 5 Phasen führen – „Wer fragt, der führt!“
- Einführungsrunde (Begrüßung & Small Talk)
- Das intensive Interview (Bewerbervorstellung und Fragen an Bewerbende)
- Die Unternehmens- und Stellenvorstellung
- Fragen von Bewerbenden, Rückfragen
- Abschlussphase und Verabschiedung
- So können Sie bei Bewerbenden punkten



Dozierender:
Jan Schmidt-Gehring

Zielgruppe: Unternehmende aus der Hotel-, Gastronomie- und Tourismusbranche

ONLINE, Donnerstag, 04.11.2021, 09:30 bis 13:00 Uhr; Kurs-Nr.: o817, Anmeldeschluss: 15.10.2021

Seminargebühr: 85,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat

Restaurantmanagement für Führungskräfte

Optimale Organisation stärkt den Teamgeist und verbessert das wirtschaftliche Ergebnis

Ein Seminar in Kooperation mit der DEHOGA-Akademie Bad Überkingen

Das Ziel dieses Seminars: Sie können sich und Ihr Team optimal organisieren. Gemeinsam meistern Sie den Arbeitstag effizienter und vielfach erfolgreicher: Sie verbessern das wirtschaftliche Ergebnis und zugleich das Betriebsklima, das wird auch für die Gäste spürbar. Mit gutem Teamgeist können Sie Auslastungsspitzen viel besser bewältigen.

Sie gehen mit dem Know-how aus diesem Seminar besser auf Gäste ein, steigern die Verkaufsleistung und tragen zur Weiterentwicklung der Unternehmensstandards bei. Ihr Führungsstil fordert alle Beteiligten und sorgt zugleich für Spaß an der Arbeit und Loyalität zum Betrieb.

Inhalte:

- Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung wirkungsvoll vermitteln
- Arbeitsabläufe klar definieren
- Einsatzplanung, Dienst- und Stationspläne gestalten
- Wirtschaftliche Ziele und Qualitätsziele definieren und kalkulieren
- Mit Kontrollinstrumenten die Umsetzung prüfen und sicherstellen

Zielgruppe: Restaurantleitende, Restaurantmitarbeitende mit Führungserfahrung

ONLINE, Donnerstag, 03.02.2022, 09:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0810, Anmeldeschluss: 14.01.2022
Seminargebühr: 230,00 € inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



*Dozierende:
Andrea Maria
Aichinger*

Reklamationsmanagement

Mit Reklamationen und schwierigen Gästen kompetent umgehen

Beschwerden oder Reklamationen werden oft als Katastrophe gesehen, sind aber häufig Chancen zur Verbesserung. In diesem Seminar wird Ihnen aufgezeigt, wie Sie im Alltag auf Reklamationen und schwierige Gäste optimal eingehen und diese zur Zufriedenheit des Gastes und des Unternehmens lösen. Sie erfahren auch, wie Sie Ihren Gast noch während des Aufenthaltes animieren, eventuelle Unstimmigkeiten und Erwartungen mitzuteilen, sodass es nicht zu einer negativen Bewertung im Internet kommt.

Inhalte:

- Was ist eine Reklamation und wie entsteht sie?
- Die Reklamation als Chance sehen.
- Ich bin gerne Dienstleister – und wo sind meine bzw. unsere Grenzen?
- Wie animieren wir den Gast um seine Erwartungen, Wünsche und auch Beschwerden vor Ort mitzuteilen?
- Die Phasen einer Reklamation: wie gehen wir optimal auf unseren Gast ein?
- Was sage ich wie am besten?
- Der Gast brüllt, droht und schreit – oder die Reklamation ist unberechtigt: und nun?
- Auf Beschwerden und schlechte Bewertungen im Netz souverän antworten

Zielgruppe: Mitarbeitende in Hotels, Tourismusinstitutionen und Kurverwaltungen

ONLINE, Montag, 17.01.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0808, Anmeldeschluss: 20.12.2021

ONLINE, Montag, 09.05.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0809, Anmeldeschluss: 11.04.2022

Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



*Dozierende:
Renate Stolle*



MARKETING

Google im Marketing nutzen - Werben mit Ads, SEO und Analytics

Ca. 90% aller Internetsuchen finden über Google statt. Doch nur Websites und Online-Shops, die sich in der Suche optimal positionieren, werden auch von den Konsumenten gefunden und profitieren von der riesigen Reichweite der Suchmaschine. Sie erfahren anhand von zahlreichen Beispielen aus Praxis und Theorie, was es zu beachten gilt, um bei Google gefunden zu werden. Sie bekommen einen Einblick in die Suchmaschinenoptimierung (SEO) und lernen, welche Herausforderungen es bezüglich der Website-Inhalte, der Technik etc. zu meistern, und welche Maßnahmen es für ein gutes Ranking bei Google zu beachten gilt. Sie lernen die Funktionsweise und die wichtigsten Aspekte der Werbeschaltung über Google Ads (SEA) kennen und erhalten konkrete Tipps und Tricks für die direkte Umsetzung. Sie erfahren, wie mit Google Analytics wertvolle Informationen zu Schwachstellen gesammelt und Optimierungsmöglichkeiten identifiziert werden können.

Inhalte:

- Einführung – Die Relevanz von Google für das Online-Marketing
- Funktionsweise der Suchmaschinen und des Rankings
- Suchmaschinenoptimierung (SEO): Das Ranking verbessern durch Onsite-Optimierung (Inhalte, Technik etc.), Backlink-Aufbau und was es dabei zu beachten gilt
- Google Ads: Kampagnen und Ziele professionell planen und strukturieren, Anzeigentexte sinnvoll und effektiv gestalten und Keywords professionell recherchieren, Gebotsstrategie und Bedeutung des Qualitätsfaktors
- Analytics: Schwachstellen beim Online-Marketing und auf der eigenen Website aufdecken und Optimierungsmöglichkeiten identifizieren
- Tipps für die Auswahl und Steuerung von Dienstleistern

Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Marketing im Tourismus, der Hotellerie und Gastronomie

ONLINE, Montag, 17.01.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0828, Anmeldeschluss: 22.12.2021

ONLINE, Donnerstag, 21.04.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0829, Anmeldeschluss: 01.04.2022

26 Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



*Dozierender:
Krischan Kuberzig*

Social Media Marketing

Facebook, Instagram, Xing & Co. erfolgreich einsetzen

Facebook, Instagram, XING und Co. sind schon lange nicht mehr nur Kommunikations- und Unterhaltungsplattformen für Privatpersonen, sondern auch ein nicht zu vernachlässigendes Marketinginstrument für Unternehmen aus allen Bereichen. Doch die kommerzielle Nutzung von Social Media für gezieltes Marketing ist für viele Unternehmen immer noch schwer greifbar und es herrscht Unsicherheit bei dem Umgang mit der „neuen Macht der Nutzer“.

In diesem Seminar bekommen Sie einen Einblick in den Social Media Markt und erfahren anhand von Positiv- und Negativ Beispielen aus der Praxis, welche Potentiale und Möglichkeiten Ihnen Social Media für Ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten bietet. Sie lernen die Chancen und Risiken eines Social Media Engagements kennen und bekommen hilfreiche Tipps für die Entwicklung einer Social Media Strategie an die Hand.

Inhalte:

- Hintergründe und Entwicklung der sozialen Medien
- Das veränderte Kundenverhalten und die Folgen
- Grundlagen und Rahmenbedingungen im Social Media-Marketing
- Entwicklung einer Social Media Strategie
- Instrumente und Einsatzmöglichkeiten des Social Media-Marketings: Facebook, Instagram, XING & Co.
- Chancen und Risiken von Social Media
- Zahlreiche Positiv- und Negativ-Beispiele aus der Praxis

Zielgruppe: Marketingverantwortliche aus Tourismus, Hotellerie und Gastronomie

ONLINE, Dienstag, 30.11.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0824, Anmeldeschluss: 08.11.2021

ONLINE, Mittwoch, 23.03.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0825, Anmeldeschluss: 01.03.2022

Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



*Dozierender:
Krischan Kuberzig*

Digitale Gästebindung und Empfehlungsmarketing im Tourismus

NEU

Zufriedene Gäste kommen immer wieder, empfehlen Sie weiter und geben alle positive Bewertungen ab. Wäre es nicht fantastisch, wenn es tatsächlich so leicht wäre? Leider sieht die Wirklichkeit anders aus und um aus der Masse der Angebote, aus denen die Gäste wählen können, herauszustechen und positive Bewertungen auf den Bewertungsportalen und in Social Media einzusammeln, wird es immer wichtiger, proaktiv die Gästebindung und das Empfehlungsmarketing voranzutreiben und so zufriedene Wiederkommer und viele Neukunden für sich zu gewinnen.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden anhand von zahlreichen Beispielen aus der Praxis, verschiedene Maßnahmen für die digitale Gästebindung und das Empfehlungsmarketing kennen und erfahren, was es bei der Umsetzung zu beachten gilt. Sie bekommen hilfreiche Tipps und Tricks für die eigene Umsetzung an die Hand und erfahren, wie positive Bewertungen für das eigene Tourismusangebot gewonnen werden können und wie auf negative Bewertungen reagiert werden sollte.

Inhalte:

- Zahlen und Fakten zur Relevanz von digitaler Gästebindung und Empfehlungsmarketing im Tourismus
- Das veränderte Gästeverhalten und die Folgen für das Marketing
- Newsletter-Marketing und Kundenbeziehungsmanagement / Customer-Relationship-Management
- Digitale Loyalitätsprogramme
- Kundenservices über Chatbots und Messenger wie WhatsApp & Co.
- Gästebindung und Empfehlungsmarketing über Social Media
- Positive Bewertungen und Kundenstimmen gewinnen und nutzen
- Umgang mit negativen Bewertungen
- Zahlreiche Beispiele und Umsetzungstipps aus der Praxis



Dozierender:
Krischan Kuberzig

Zielgruppe: Mitarbeitende im Marketing im Tourismus, der Hotellerie und Gastronomie

ONLINE, Dienstag, 15.02.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0842, Anmeldeschluss: 24.01.2022

ONLINE, Donnerstag, 09.06.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0843, Anmeldeschluss: 16.05.2022

28 Seminargebühr: 170,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

E-Commerce im Tourismus

Grundlagen für den erfolgreichen Online-Vertrieb

NEU

Für den Erfolg im E-Commerce ist es heute nicht mehr ausreichend, einfach nur einen Online-Shop für Tickets, Souvenirs, hotelieigenes Merchandise etc. zu eröffnen. Vielmehr ist es unabdingbar, die verschiedenen Bedürfnisse der Kunden und das veränderte Kaufverhalten der Nutzer bei der eigenen Shop-Gestaltung zu berücksichtigen. Dem Kunden Funktionen, Features und Services zu bieten, die den veränderten Rahmenbedingungen gerecht werden, ist nicht mehr nur ein „nice to have“, sondern essentiell um sich gegen den Wettbewerb zu behaupten und den Usern ein optimales Einkaufserlebnis zu bieten.

In diesem Seminar bekommen die Teilnehmenden einen Einblick in den E-Commerce und erfahren, was es bei dem Aufbau eines eigenen Webshops zu beachten gilt. Sie lernen anhand von zahlreichen Beispielen aus der Praxis unterschiedliche Vertriebsplattformen im E-Commerce kennen und erfahren, was es sowohl onsite im eigenen Webshop, z.B. in Bezug auf die Produkt- und Servicedarstellung und die Benutzerfreundlichkeit, als auch offsite bzgl. des Online-Marketings zu beachten gilt, wenn Sie erfolgreich im E-Commerce agieren wollen.

Inhalte:

- Überblick über verschiedene Vertriebsplattformen im E-Commerce
- Chancen und Herausforderungen im E-Commerce
- Hinweise zur Webshop-Konzeption und Umsetzung
- Online-Services, Aktionsangebote und weitere hilfreiche Vertriebsinstrumente im E-Commerce
- Online Marketing – Kunden gezielt ansprechen und in den Webshop leiten
- Web Analytics – Mit Analyse und Optimierung zum Erfolg
- Zahlreiche Tipps & Tricks für die Praxis

Zielgruppe: Tourismus- und Gastronomiemitarbeitende mit Marketingverantwortung, Unternehmende und Selbständige

ONLINE, Mittwoch, 26.01.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0814, Anmeldeschluss: 05.01.2022
ONLINE, Mittwoch, 11.05.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr. 0815, Anmeldeschluss: 22.04.2022
Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



Dozierender:
Krischan Kuberzig

Actionbound im Tourismus einsetzen

Erstellung interaktiver Schnitzeljagden und Führungen für mobile Endgeräte

NEU

„Actionbound“ ermöglicht die Erstellung interaktiver Schnitzeljagden und Führungen für mobile Endgeräte, in die unterschiedliche mediale Elemente (Bilder, Videos, Karten, QR-Codes, etc.) eingebaut werden können.

Ein Bound ist eine digitale Rallye durch eine Umgebung Ihrer Wahl. Beim Bound geht es darum, dass kleine Gruppen verschiedene Orte nacheinander aufsuchen, um dort Aufgaben zu lösen.

Inhalte:

Im Kurs erlernen Sie, wie Sie Ihre Handy-Rallyes mit der App „Actionbound“ selber bauen und spielen können.

Zielgruppe: Alle Interessierten, die digitale Schnitzeljagden und Führungen anbieten möchten

Voraussetzung: Sie brauchen ein Smartphone und einen Computer

ONLINE, Mittwoch, 24.11.2021, 10:00 bis 13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0840, Anmeldeschluss: 08.11.2021,

ONLINE, Donnerstag, 05.05.2022, 10:00 bis 13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0841, Anmeldeschluss: 20.04.2022

Seminargebühr: 50,00 € inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



*Dozierender:
Sascha Bolte*

Bloggen für Einsteigende

Alles, was Sie wissen müssen, um loszulegen

NEU

Ein Blog ist der perfekte Ort, um Informationen für die eigene Destination zu vermitteln und neugierig zu machen: „Unsere Hotel-direktorin verrät ihren Lieblingsplatz“, „Wie man im Handumdrehen ein Fünf-Gänge-Menü zubereitet“. In der Tourismusbranche gibt es so viele Geschichten zu erzählen. Ein Blog eignet sich perfekt fürs Marketing. Immer mehr Hotels, Restaurants und Fremdenverkehrsbüros integrieren Blogs auf ihrer Webseite, um so noch mehr potentielle Gäste anzuziehen. Sie wollen mit Ihrem eigenen Blog starten, wissen aber nicht, wie Sie anfangen sollen? In diesem Workshop erhalten Sie grundlegende Tipps, die das Bloggen leichter machen. Sie werden lernen, wie Sie ganz einfach und schnell einen Blog aufsetzen und ihn toll aussehen lassen. Grundlagen wie das Finden eines Blognamens, Tipps zum Schreiben gehören ebenso dazu wie professionelle Tipps zu Gestaltung und Vermarktungsmöglichkeiten.

Inhalte:

- Mein Blog-Konzept: Wen will ich erreichen, worüber möchte ich schreiben?
- Best Practice Beispiele aus der Hotel- und Tourismusbranche
- Die richtige Plattform und das richtige Design finden für meinen Blog
- Editor-Know-how: Blogpost-Formate, Blognamen finden, SEO
- Themenideen ganz leicht entwickeln
- Content Ideen für die Tourismusbranche
- Umgang mit Storytelling und Schreibtipps
- Interessante, moderne Fotos machen

Zielgruppe: Mitarbeitende aus der Tourismusbranche, Gastronomie, Industrie, Handwerk und Handel sowie für selbständige Berater, Freelancer und Kreative

ONLINE, Donnerstag 18.11.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o820, Anmeldeschluss: 28.10.2021

ONLINE, Donnerstag, 03.03.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o821, Anmeldeschluss: 07.02.2022

Seminargebühr: 170,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



Dozierende:
Gabriela Meyer

Social Media Storytelling

Gute Geschichten und bunte Bilder wecken Interesse!

2-Tages Seminar

NEU

Sie betreuen ein oder mehrere Social Media Accounts? Sie bieten Dienstleistungen oder Waren an und wollen diese über Social Media bewerben? Versuchen Sie es doch mal mit einer guten Geschichte, mit Bildern, Tönen und Grafiken.

Sie lernen, wie Sie eine erfolgreiche Story entwickeln und auf den Social Media Plattformen mit verschiedenen Medien ausrollen können.

Inhalte:

- Was macht eine gute Social Media-Geschichte aus?
- Welche Zutaten braucht man?
- Wer eignet sich als Protagonist?
- Welche Erzähltechniken gibt es? Wie setzt man die Story auf den Social Media Seiten um?

Zielgruppe: Alle Mitarbeitenden, die Social Media Accounts betreuen

Voraussetzungen: Grundkenntnisse im Umgang mit Sozialen Medien

ONLINE, Montag, 22.11.2021 und Dienstag, 23.11.2021, jeweils 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0838,
Anmeldeschluss: 05.11.2021

ONLINE, Donnerstag, 28.04.2022 und Freitag, 29.04.2022, jeweils 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0839,
Anmeldeschluss: 11.04.2022

Seminargebühr: 230,00 € inkl. Teilnahmezertifikat und Seminarunterlagen



*Dozierender:
Sascha Bolte*

So schreiben Sie gute Webtexte

Sie haben sich entschlossen, Ihr Unternehmen im Internet zu präsentieren und Ihr Angebot online buchbar zu machen? Wir helfen Ihnen beim Texten! In diesem Seminar lernen Sie, aufmerksamkeitsstarke und leicht verständliche Texte für Ihre digitalen Kanäle zu verfassen und vorhandene Texte zu optimieren. Sie sind herzlich eingeladen, Ihre eigenen Texte wie Mailings oder Posts mit in den Workshop zu bringen. Am Ende dieses Seminars kennen Sie die Grundlagen journalistischen Textens, können mediengerecht formulieren und wissen, was beim Einsatz von Fotos zu beachten ist.

Inhalte:

- Verfassen von aufmerksamkeitsstarken und leicht verständlichen Texten
- Optimieren vorhandener Texte
- Bilder, das A & O in der Markenkommunikation
- Was sagen Ihre Bilder über Ihr Unternehmen aus?
- Nutzen Sie die richtige Bildsprache?
- Wie können Bilder Ihre Texte vielleicht noch aussagekräftiger machen?

Zielgruppe: Tourismus- und Gastronomiemitarbeitende mit Marketingverantwortung, Unternehmende und Selbständige

ONLINE, Mittwoch, 03.11.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0804, Anmeldeschluss: 11.10.2021

ONLINE, Montag, 21.02.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0805, Anmeldeschluss: 02.02.2022

Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



*Dozierende:
Gabriela Meyer*



FACHKRÄFTE-TRAINING

Adobe Photoshop 2-Tages Seminar

NEU

In diesem zweitägigen Seminar wird ein wichtiges Profi-Programm aus der Software-Schmiede „Adobe“ vorgestellt. Zur Erstellung von Printprodukten oder ansprechenden interaktiven Präsentationen das Bildbearbeitungsprogramm Photoshop. Vom Korrigieren von Fotos bis zur anspruchsvollen Fotomontage werden die Grundlagen der digitalen Bildbearbeitung vermittelt. Es werden sowohl gestalterische wie technische Grundlagen der digitalen Bildbearbeitung vermittelt. Es wird mit der aktuellen Programmversion Adobe CC gearbeitet. Vorkenntnisse: sicherer Umgang mit Windows oder Mac OS und sicherer Umgang mit Dateien und Ordnern.

Inhalte:

- das Anwendungsfenster
- der Arbeitsbereich
- die Auswahlwerkzeuge
- Einstieg in die Ebenentechnik
- Farbfelder und Verläufe
- Klassische Bildbearbeitung
- Pixelmaße und Bildauflösung
- Austausch von Bildinhalten
- Panoramafunktion



Dozierende:
Karin Krämer

Zielgruppe: Mitarbeitende in Hotels, Tourismusinstitutionen und Kurverwaltungen

Technische Voraussetzungen siehe Seite 35.

ONLINE, Montag, 24.01.2022 und Dienstag, 25.01.2022, jeweils 10:00 bis 16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0830, Anmeldeschluss: 04.01.2022
Seminargebühr: 320,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat.

Adobe InDesign 2-Tages Seminar

NEU

In diesem zweitägigen Seminar wird Ihnen mit „InDesign“ ein wichtiges Layoutprogramm zur Erstellung von Printprodukten oder ansprechenden interaktiven Präsentationen aus der Software-Schmiede „Adobe“ vorgestellt. Sie lernen das professionelle, leistungsstarke Layout- und Produktionswerkzeug InDesign intensiv kennen. Es werden sowohl gestalterische wie technische Grundlagen des Layoutdesigns vermittelt. Es wird mit der aktuellen Programmversion Adobe CC gearbeitet. Vorkenntnisse: sicherer Umgang mit Windows oder Mac OS und sicherer Umgang mit Dateien und Ordnern.

Inhalte:

- Gestaltungsaspekte
- Textrahmen und Bildrahmen
- Typografische Grundregeln
- Absatzformate
- Musterseiten
- Organisieren durch Ebenen
- Printrelevante Beschnittzugabe
- Falzarten wie Leporello und Wickelfalz
- PDF-Export

Zielgruppe: Mitarbeitende in Hotels, Tourismusinstitutionen und Kurverwaltungen

Technische Voraussetzungen zur Teilnahme:

Rechner mit installierter Software von Adobe (Adobe ID) bereithalten / vorher erstellen:

Photoshop, InDesign, Bridge und Acrobat Reader DC. Schnelle Internet-Anbindung, Webcam, Mikrofon und Lautsprecher oder Headset zur aktiven Teilnahme an den Zoom-Meetings. Optional, falls vorhanden, gerne einen zweiten Monitor anschließen.



*Dozierende:
Karin Krämer*

ONLINE, Donnerstag, 27.01.2022 und Freitag, 28.01.2022, jeweils 10:00 bis 16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0831,
Anmeldeschluss: 06.01.2022
Seminargebühr: 320,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat

Sofort erfolgreich telefonieren mit Persönlichkeit

Mit Sicherheit in Zukunft Freude am Telefonieren

Im Tourismus ist das Telefon weiterhin eines der wichtigsten Kommunikationsmittel. Oft ist ein telefonischer Kontakt der erste Eindruck, den Ihre Gäste von Ihnen bekommen. Deshalb ist es wichtig, dass Sie einen freundlichen und engagierten Eindruck vermitteln. Wenn Sie charmant, effektiv und kundenorientiert telefonieren möchten, dann erhalten Sie in diesem Intensiv-Seminar professionelle Tipps und Grundregeln zu positiver Gesprächsführung, zum Umgang mit unterschiedlichen Anrufertypen und erfolgreichen Verkauf Ihrer Angebote und Leistungen. Sie gewinnen Sicherheit beim Telefonieren und im Umgang mit schwierigen Zeitgenossen. Auch der Spaß kommt nicht zu kurz.

Willkommen sind alle, die gemeinsam mit anderen an ihren Telefonfähigkeiten arbeiten möchten, sich frische Ideen für Ihre Selbstpräsentation und mehr Erfolg am Hörer wünschen.

Inhalte:

- Kommunikationsgrundlagen
- Besser und mit allen Sinnen telefonieren: Die Basics
- Kluge Fragetechniken, die Sie kennen sollten
- Besser erzählen und aktiv zuhören
- Dekonstruktive Reaktionen am Telefon
- Nutzenorientiertes Formulieren
- Tipps für Verkaufsgespräche
- Wie Sie Sympathien gewinnen

Zielgruppe: Mitarbeitende aus der Tourismusbranche, Gastronomie, Industrie, Handwerk und Handel sowie für selbständige Berater, Freelancer und Kreative

ONLINE, Freitag, 19.11.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o818, Anmeldeschluss: 27.10.2021

ONLINE, Mittwoch, 02.03.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o819, Anmeldeschluss: 07.02.2022

Seminargebühr: 170,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



*Dozierende:
Gabriela Meyer*

Interkulturelle Kommunikation – interkulturelle Kompetenzen

– andere Länder andere Sitten

NEU

Warum wollen Japaner immer Twin-Betten und eine Badewanne? Sind alle Araber Muslime, und wenn ja, was bedeutet das für mich als Gastgeber? Auch unsere direkten Nachbarn sind ein bisschen anders – die Franzosen, Italiener, Dänen, Niederländer, Engländer etc.

In diesem Seminar lernen Sie typische Verhaltensmuster Ihrer Gäste aus anderen Kulturkreisen kennen, um so optimal auf die Wünsche und vermeintliche Eigenarten optimal einzugehen und auch diese Gäste zu begeistern. Auf Wunsch gehen wir auch auf die interkulturelle Kommunikation in Bezug auf Mitarbeitende aus anderen Kulturkreisen ein.

Inhalte:

- Was denken die anderen Kulturen über Deutschland?
- Der Gästekreis wird individuell auf die Wünsche der Teilnehmenden angepasst
- Der japanische und chinesische Gästekreis
- Wissenswertes über unsere arabischen Gäste
- Warum reisen so viele Russen nach Deutschland?
- Essen alle Juden koscher?
- Was bedeutet das alles für mich als Gastgeber? Wie muss und darf ich mich verhalten?
- Wie kann ich mit diesem Wissen meine zukünftigen Gäste aus diesen Kulturen begeistern – konkrete Tipps für den Geschäftsalltag an der Rezeption, im Restaurant, am Counter, im Einzelhandel



Dozierende:
Renate Stolle

Zielgruppe: Mitarbeitende aus Hotellerie, Gastronomie und Tourismusinstitutionen und dem Einzelhandel

ONLINE, Donnerstag, 20.01.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0826, Anmeldeschluss: 28.12.2021

ONLINE, Dienstag, 10.05.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0827, Anmeldeschluss: 14.04.2022

Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat

Verkaufstraining Hotellerie

In Kombination mit Mental Training gestärkt und nachhaltig mehr Umsatz

NEU

In diesem Online-Seminar erhalten Sie umfangreiches Wissen, wie der Vertrieb in der Hotellerie funktioniert. Er soll helfen, möglichst schnell und nachhaltig wieder zurück zu normalen Belegungen und Umsätzen zu kommen, indem Sie aktiv neue Kundengruppen ansprechen und lernen, den Kontakt zu Ihren bisherigen Gästen professionell zu halten. Dabei bringen Ihnen Elemente aus dem Mental Training und aus moderner Gehirnforschung zusätzlich Wissen und geistige Kraft, mit psychisch schwierigen Situationen umzugehen. Sie können Ihr Produkt aktiv, kurz-, mittel- und langfristig vermarkten, ohne einen Verkaufsprofi einstellen zu müssen.

6 online Module als live Webinare, an zwei Vormittagen und einem ganzen Seminartag, führen Sie Schritt für Schritt von Ihrer derzeitigen Situation zu den Möglichkeiten und Aktivitäten, die für Sie und Ihr Haus den größten Erfolg versprechen. Sie müssen kein Verkaufsprofi sein, um diese Aktivitäten erfolgreich umzusetzen. Durch die Aufzeichnung können Sie bestimmte Mitarbeitende zu bestimmten Bereichen mit dazu nehmen und gemeinsam die notwendigen Erkenntnisse und Schritte erarbeiten.

Inhalte:

- Analyse des Status Quo, Umgang mit Kennzahlen, Position im Markt, Stärken und Schwächen, etc.
- Gestalten Ihrer Geschichte, Ihres Leitbilds (Mission und Vision)
- Umsetzung des (ggf. neuen) Weges in die Praxis (Strategie, Struktur, Prozesse)
- Einführung in das Mental Training
- Verbesserte Kunden-Kommunikation (auch außerhalb des Vertriebs nützlich)
- Wie Sie Kreativität, Intuition und Phantasie für sich nutzen können
- Sales in der Praxis, viele Tipps und Tools, Handlungsvorschläge

Zielgruppe: Unternehmende, Selbständige und Führungskräfte in Hotels

ONLINE, Dienstag, 02.11.2021 und Dienstag, 09.11.2021 jeweils von 09:30 bis 13:00 Uhr,
Mittwoch, 17.11.2021 von 09:30 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0816, Anmeldeschluss: 12.10.2021
Kursgebühr: 420,00 Euro, inklusive Arbeits- und Umsetzungsaufgaben der 6 Module, Checklisten /
Zusammenfassungen und Teilnahmezertifikat.



Dozierender:
Anton Leiner

Betriebswirtschaft im Housekeeping – Mehr Profit durch Leistungsvorgaben und laufende Kontrollen

Ein Seminar in Kooperation mit der DEHOGA-Akademie Bad Überkingen

Durch Leistungsvorgaben, Zielsetzungen und laufende Kontrollen erkennen Sie wertvolle Optimierungspotenziale und schöpfen sie gezielt aus. Sie nutzen Planungswerkzeuge, setzen Controlling in der täglichen Praxis einfach und zielgerichtet um und steigern durch ständiges Justieren den Profit im Logisbereich.

Inhalte:

- Grundlagen und Vorbereitungen für ein Budget
- Mitarbeiterplanung und Kalkulationsgrundlagen
- Kennzahlen zur Steuerung und Entwicklung
- Pro und Kontra Outsourcing
- Achtung: Kostenfallen

Zielgruppe: Mitarbeitende im Controlling, leitende Hausdamen, Mitarbeitende im Housekeeping mit Führungsverantwortung

ONLINE, Montag, 14.03.2022, 09:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o811, Anmeldeschluss: 21.02.2022
Seminargebühr: 230,00 € inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



*Dozierende:
Julia Volland*

Messtraining für Touristiker und Dienstleister

Machen Sie Ihren Messeauftritt zum Erfolg!

NEU

Die Teilnehmenden lernen in diesem Workshop, wie sie sich und ihren Ort, Ihr Unternehmen bzw. ihre Region optimal präsentieren, bzw. frischen ihr Wissen auf. Wie verkaufen wir uns und unsere touristischen Angebote zielgruppenorientiert auf Ausstellungen Messen und Roadshows?

Inhalte:

- Grundsätzliche Aufgaben an einem Messestand
- Der erste Eindruck: wie präsentieren wir uns persönlich und stimmig zu unserer Werbeaussage und unserer Messedekoration (Kleidung, Auftreten)
- Die Körpersprache: wie wirke ich offen, souverän und freundlich; was kann ich aus der Körperhaltung meines Gegenübers herauslesen
- Das Messeggespräch: wie spreche ich Kunden an? Vom Erstkontakt über Small Talk zum interessierten Kunden
- Das gezielte Verkaufsgespräch: Kundenbedürfnisse durch den Einsatz verschiedener Kommunikationstechniken erkennen und die speziellen Messeangebote zielgruppenorientiert verkaufen
- Giveaways und F & B-Angebot am Stand: in welchem Umfang sinnvoll einsetzen?
- Die Nachbereitung: wie bleibe ich nach der Messe mit den Kunden in Kontakt?

Zielgruppe: Alle Mitarbeitenden auf Messen

ONLINE, Mittwoch, 19.01.2022, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0832, Anmeldeschluss: 22.12.2021
Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



Dozierende:
Renate Stolle

Englisch Grundkurs für Mitarbeitende/Quereinsteigende in der Gastronomie

Sprachgrundkenntnisse neu erwerben oder auffrischen an fünf Terminen

NEU

Die sichere sprachliche Kompetenz von Mitarbeitenden der Gastronomie wird im täglichen Kontakt mit Gästen aus der ganzen Welt immer wichtiger. Gute Englischkenntnisse sind hier ein wesentlicher Bestandteil.

In diesem Seminar legen wir den Fokus auf den Grundwortschatz und die allgemeinen Sprachgrundlagen für die Gastronomie. Wir trainieren fachspezifisches Vokabular sowie Hör- und Leseverstehen anhand von authentischen und praxisnahen Handlungssituationen. Kundenorientierte Gesprächsführung im Servicebereich und Verkaufs- und Reklamationsgespräche gehören ebenfalls zum Inhalt.

Inhalte:

- Reservierungen annehmen
- Begrüßung von Gästen
- Gerichte und Getränke empfehlen
- Bestellungen aufnehmen
- Aufbau einer Speisekarte
- Themenbereiche Frühstück, Vor-/Haupt- und Nachspeisen
- Reklamationen/Beschwerden bearbeiten
- Zubereitungsarten und Zutaten der Gerichte
- Verabschiedung von Gästen
- Small Talk
- Grammatik



Dozierende:
Kathrin Jäger

Zielgruppe: Alle Mitarbeitenden in der Gastronomie, die Englischkenntnisse neu erwerben oder auffrischen möchten

ONLINE, jeweils Montag, 09.05.2022, 16.05.2022, 23.05.2022, 30.05.2022 und 13.06.2022 von 17:30 bis 20:45 Uhr, Kurs-Nr.: 0852,
Anmeldeschluss: 18.04.2022

Kursgebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



FÜR VERMIETER VON FERIENIMMOBILIEN

In Szene gesetzt – die professionelle Präsentation

NEU

Ein Seminar in Kooperation mit der Ferienhaus-Akademie

Präsentation ist die halbe Miete – wenn nicht noch mehr. Die Auswahl bei Ferienunterkünften ist enorm und deshalb ist der erste Eindruck so wichtig. Wer eine Unterkunft sucht, entscheidet in Sekunden, ob er sich ein Angebot näher anschaut oder gleich weiterklickt. Andererseits darf die Darstellung nicht „geschönt“ sein, sonst ist Enttäuschung bei der Ankunft vorprogrammiert und die Gäste kommen nur einmal und bewerten sie vielleicht auch noch entsprechend schlecht im Netz. In diesem Kurs beleuchten Sie als Privatvermieter/-in oder als FeWo-Agentur mit Marketingexpertinnen, was eine gute Homepage bieten muss, die Wirkung von professionellen Fotos, Filmen und Texten.

Sie erhalten in Vorbereitung auf den Kurs einen Fragebogen. Bitte mailen Sie diesen zwei Wochen vor Beginn zusammen mit dem Link zu Ihrer Webseite (wenn schon vorhanden) und Fotos/Film vom Objekt uns zu.

Inhalte:

- Das A und O einer gelungenen Internetpräsenz
- Gekonnt in Szene setzen – Voraussetzungen für gute Fotos und Filme
- Regeln für gute Texte
- Umsetzung für das eigene Objekt: Konkrete Tipps für die Teilnehmenden
- Budgets und Kosten
- Profi-Tipps und -Tricks zur Vermeidung von (teuren/ärgerlichen) Fehlern

Zielgruppe: Selbstverwaltende Besitzer von Ferienwohnungen und leitende Mitarbeitende von Ferienwohnungsagenturen

Für Ferienwohnungsagenturen:

ONLINE, Donnerstag, 11.11.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0833, Anmeldeschluss: 21.10.2021

Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterlagen und Teilnahmezertifikat

Für Privatvermietende:

ONLINE, Samstag, 13.11.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0834, Anmeldeschluss: 23.10.2021

Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterlagen und Teilnahmezertifikat



*Dozierende:
Heike Inkermann*



*Dozierende:
Ute Rentmeister*

Ferendomizil sucht Gast

erfolgreiche Vermietung und Vermarktung

NEU

Ein Seminar in Kooperation mit der Ferienhaus-Akademie

Wer vermieten möchte steht vor der Frage, wie er die Vermietung organisiert. Selbst übernehmen ist eine Möglichkeit, allerdings verbunden mit hohem persönlichen Einsatz. Eine passende Agentur suchen, die einem fast alles abnimmt, aber natürlich entsprechende Provision verlangt, eine andere. Welche ist die beste Antwort für Sie? Was können und sollten Sie von einer Agentur verlangen? Und wie können Sie erfolgreich Gäste akquirieren?

All diese Fragen klären Sie im Workshop. Sie erhalten Mietvertragsmuster und Kostenbeispiele.

Inhalt:

- Überblick über verschiedene Formen der Vermietung
- Möglichkeiten der Akquise, Liste von Agenturen,
- Überblick über die besten Portale
- Umsetzung für das eigene Objekt: Konkrete Tipps für die Teilnehmenden. Sie erhalten Mietvertragsmuster und Abrechnungsbeispiele, besprechen Budgets, Kosten, Profi-Tipps zur Vermeidung von (teuren/ärgerlichen) Fehlern

Zielgruppe: Personen, die überlegen, eine Immobilie als Ferienwohnung zu vermarkten

ONLINE, Montag, 29.11.2021, 09:30 bis 13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0835, Anmeldeschluss: 08.11.2021

ONLINE, Donnerstag, 17.02.2022, 09:30 bis 13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0836, Anmeldeschluss: 27.01.2022

Seminargebühr: 90,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



Dozierende:
Heike Inkermann



Dozierende:
Ute Rentmeister

Ferienvermietung – So funktioniert es

Wichtige Themen für eine erfolgreiche Ferienvermietung

NEU

Ein Seminar in Kooperation mit der Ferienhaus-Akademie

Sie möchten ein Zimmer, eine Wohnung oder ein Haus an Feriengäste vermieten, wissen aber nicht so recht, wie Sie es angehen sollen? Damit Sie Bedarf und Geschmack der Gäste wirklich treffen und organisatorisch wie finanziell genau wissen, was auf Sie zukommt, sind eine ganze Reihe von Aspekten zu bedenken. In diesem Basics-Kurs erhalten Sie deshalb einen ersten Überblick über alle Themen, die für eine erfolgreiche Ferienvermietung relevant sind: Storytelling, zeitgemäße Einrichtung und Ausstattung, Präsentation und Vermarktung, Kalkulation und Umgang mit Herausforderungen im Vermieter-Alltag.

Inhalte:

- Storytelling
- Zielgruppen und ihre Erwartungen
- Kalkulation
- zeitgemäße Einrichtung,
- Ausstattung und Styling-Tipps
- Präsentation und Vermarktung
- Vermieter-Alltag meistern

Zielgruppe: Alle die überlegen, eine Ferienwohnung oder Ferienimmobilie anzuschaffen und erfolgreich zu vermieten



Dozierende:
Heike Inkermann



Dozierende:
Ute Rentmeister

ONLINE, Donnerstag, 02.12.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0837, Anmeldeschluss: 11.11.2021

Seminargebühr: 170,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat

Medien gestalten mit der Profisoftware von Adobe

5-Tages Grundlagenschulung

Digitale Bildbearbeitung mit Photoshop CC und Layout mit InDesign CC

NEU

Vom Korrigieren des Bildmaterials bis zur anspruchsvollen Broschüre

In dieser Woche werden zwei wichtige Profi-Programme aus der Software-Schmiede „Adobe“ vorgestellt: das Bildbearbeitungsprogramm Photoshop und das Layoutprogramm InDesign. Im ersten Teil dieser Woche werden die Grundlagen der digitalen Bildbearbeitung vermittelt. Wichtige Themen wie Bildauflösung, Bildgröße und Pixelmaße werden behandelt. Korrekturmöglichkeiten für Tonwerte und Farben werden vorgestellt sowie das Arbeiten mit Ebenen und Ebenenmasken. Sie erarbeiten die wichtigsten Photoshop-Werkzeuge und befassen sich mit Ausgabeformaten für den Druckdienstleister wie auch für Ihre Website. Im zweiten Teil lernen Sie das professionelle, leistungsstarke Layout- und Produktionswerkzeug InDesign kennen. Sie lernen Flyer, Folder und mehrseitige Broschüren anzulegen. Angefangen vom Definieren des Satzspiegels über das Anlegen eines Gestaltungsrasters bis hin zur automatischen Seitennummerierung auf den Mustervorlagen. Abschließend werden wir ein PDF für die Druckerei exportieren. In dieser Woche werden sowohl gestalterische wie technische Grundlagen der digitalen Bildbearbeitung und des Layoutdesigns vermittelt.

Inhalte:

- Workflow in der Mediengestaltung
- Die Anwendungsfenster
- Die Arbeitsbereiche
- Scribbeln – wichtig für Layoutarbeiten
- Gestaltungsaspekte
- Typografische Grundregeln
- Die Bibliothek - Herzstück der Creative Cloud
- Apps für Smartphone und Tablett



Dozierende:
Karin Krämer

Photoshop:

- Die Auswahlwerkzeuge
- Einstieg in die Ebenentechnik
- Farbfelder und Verläufe
- Klassische Bildkorrektur
- Austausch von Bildinhalten
- Panoramafunktion

InDesign:

- Textrahmen und Bildrahmen
- Absatz-, Zeichen- und Objektformate
- Musterseiten
- Organisieren durch Ebenen
- Printrelevante Beschnittzugabe
- Satzspiegel
- Gestaltungsraster
- Automatische Seitenzahl
- PDF-Export

Seminarziel:

Optimieren von Bilddateien für unterschiedliche Medienauftritte bis zum Anlegen mehrseitiger Dokumente vom Scribble bis zum Print-PDF

Voraussetzungen:

Sie sind routiniert im Umgang mit Windows bzw. MacOS und beherrschen Ihr Datenhandling.

Technische Voraussetzungen zur Teilnahme:

Rechner mit installierter Software von Adobe (Adobe ID) bereithalten / vorher erstellen:

Photoshop, InDesign, Bridge und Acrobat Reader DC. Schnelle Internet-Anbindung, Webcam, Mikrofon und Lautsprecher oder Headset zur aktiven Teilnahme an den Zoom-Meetings. Optional, falls vorhanden, gerne einen zweiten Monitor anschließen.

ONLINE, Montag, 15.11.2021 bis Freitag, 19.11.2021, jeweils von 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o822, Anmeldeschluss: 25.10.2021

ONLINE, Montag, 14.03.2022 bis Freitag, 18.03.2022, jeweils von 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o822, Anmeldeschluss: 21.02.2022

Kursgebühr: 560,00 € inkl. Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat

INHOUSE-SCHULUNGEN

Individuelle Betriebsschulungen für Ihre Mitarbeitenden

Alle unsere Seminare können Sie auch als individuelle Betriebsschulung buchen – ob nun bei Ihnen vor Ort in Ihrem Unternehmen, in unseren Räumlichkeiten in Ihrer Nähe oder online. Sie sparen Kosten durch die Nutzung der eigenen Räumlichkeiten, Ihre Mitarbeitenden haben keine lange Anreise, sind stressfrei und flexibel.

Jedes Seminar wird auf die speziellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens oder Ihrer Institution abgestimmt. Wir beraten Sie persönlich und besuchen Sie auch gerne in Ihrem Betrieb um Ihre persönliche Betriebsschulung zu besprechen. Auch wenn Sie sich für ein Thema interessieren, dass in unserem aktuellen Programmheft nicht aufgeführt ist, sprechen Sie uns gerne an. Zusammen finden wir eine Lösung für Ihr Wunschseminar. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und unserem Dozentenstamm.

Ihre persönlichen Ansprechpartner:

Jürgen Glückhardt (j.glueckhardt@tourismus-akademie-nw.de)

Silvia Meyerjuergens (s.meyerjuergens@tourismus-akademie-nw.de)

Beispiele für Ihre individuelle INHOUSE-SCHULUNG:

Management in Tourismus und Gastgewerbe, z.B.

- Management für Betreiber/Inhaber von Campingplätzen
- Management-Techniken
- Personal und Führung
- Qualität und Gästebindung
- Rechtsfragen
- Strategie und Controlling
- Yield-Management in der mittelständischen Hotellerie

Marketing in Tourismus und Gastgewerbe, z.B.

- B2B Online-Marketing: Geschäftskunden im Web erreichen und gewinnen
- E-Commerce – Grundprinzipien für den erfolgreichen Handel im Web
- Facebook Marketing
- Google Analytics – Grundlagen der Web-Analyse für Ihren Erfolg im Web
- Marketing für Betreiber / Inhaber von Campingplätzen
- Öffentlichkeitsarbeit / Public Relations
- Online Marketing Kompakt – Das Wichtigste für Ihren Erfolg im Web an einem Tag
- Online-Marketing Check-up – Hilfreiche Tipps für Ihre Werbemaßnahmen im Web
- Social Recruiting - Personalgewinnung mit Social Media
- Trends erkennen und umsetzen
- Zielgruppen analysieren und ansprechen

Schlüsselkompetenzen, z.B.

- Konfliktlösung und Reklamationen
- Merkfähigkeit und Konzentration
- Rhetorik und Kommunikation
- Zeit- und Selbstmanagement
- Interkulturelle Kommunikation

Fachspezifisches, z.B.

- Fahrradtourismus
- Fremdsprachen (Englisch, Niederländisch)
- Gastorientierter Empfang: für den positiven ersten Eindruck
- Gesundheitstourismus, Kur und Bäder
- Kalkulation & Preisgestaltung: damit sich Ihre Leistung lohnt
- Kleine Hygieneschulung: HACCP-Grundsätze sicher umsetzen
- Spezielle Techniken in Service & Küche
- Variable Preisgestaltung in der Familienhotellerie

Inhaber/Vermieter von Ferienimmobilien, z.B.

- Feriendomizil sucht Gast – erfolgreiche Vermietung und Vermarktung
- Ferienvermietung – so funktioniert es
- In Szene gesetzt – die professionelle Präsentation Ihrer Ferienimmobilie
- Homestaging

WEB-Seminare

- Viele unserer Dozierenden bieten WEB-Seminare zu unterschiedlichen Themen an. Sprechen Sie uns gerne an, zusammen finden wir ein passendes WEB-Seminar für Ihre Mitarbeitenden.



DOZENTINNEN UND DOZENTEN



Andrea Maria Aichinger, Auerbach in der Oberpfalz
Inhaberin von Ama-Training, Dozentin Dehoga Akademie Bad Überkingen (www.dehoga-akademie.de)



Kathrin Jäger, Wilhelmshaven
IHK-geprüfte Bürokauffrau Korrespondentin/Übersetzerin Englisch, Dozentin in Integrationskursen, Konversationskursen und Bildungsurlauben Englisch



Krischan Kuberzig, Hamburg
Digitale Expertise für Ihren Erfolg im Web, Trainer Onlinemarketing, Projektmanagement (www.kuberzig.com)



Sascha Bolte, Hamburg
TA für Informatik, Studium Soziale Arbeit, Kursleiter, Freiberuflich Der Educat



Prof. Dr. Tim Jesgarzewski, Bremen
Fachanwalt für Arbeitsrecht, Vortragsredner und Buchautor zahlreicher Bücher zum Arbeits- und Wirtschaftsrecht (<https://drjesgarzewski.de>)



Anton Leiner, Bad Birnbach
Dipl. Betriebswirt, 25 Jahre Vertriebsmanagement in namhaften Hotelketten, Inhaber der Firma „Anton Leiner Hotelkonzept- und Vertriebsentwicklung“ (www.antonleiner.de)



Heike Inkermann, Berlin
Gründerin der Ferienhaus-Akademie, Architektin, Interieur Designerin mit Faible für Fotografie, spezialisiert auf Ferienobjekte (<https://ferienhaus-akademie.de>)



Karin Krämer, Köln
Trainerin für Medienproduktion, Mediendesign und Fotografie, Freiberuflich, Selbstständig (www.karin-kraemer.de)



Gabriela Meyer, Oyten
M.A. Publizistik, Zertifizierte Trainerin für Moderne Umgangsformen, Inhaberin Modern Life Seminars (www.modernlifeseminars.de)



**Ute Rentmeister,
Lemgo**

Gründerin Ferienhaus Akademie, langjährige Journalistin, Kommunikations- und Marketingexpertin (<https://ferienhaus-akademie.de>)



Renate Stolle, Pfnztal

IHK geprüfte Hotelfachfrau, Trainerin, Diplom Qualitätsmanagerin für Dienstleister, Qualitätscoach und Qualitätstrainerin (www.renate-stolle.de)



**Jan Schmidt-Gehring,
Wiesbaden**

Hotelkaufmann, Unternehmensberater, Business Coach für die Privathotellerie, Inhaber JSG Hotel Consulting (www.jsghotelconsulting.de) Senior-Coach der Unternehmermanufaktur (www.unternehmer-manufaktur.de)



**Maren Ulbrich,
Wiefelstede**

Seminare, Workshops, Trainings und Coachings im Bereich Personalmanagement Inhaberin Handwerksmensch (www.handwerksmensch.de)



**Anja Smettan-Öztürk,
Berlin**

Rechtsanwältin, spezialisiert auf Reise, Tourismus- und Eventrecht, Beraterin touristischer Leistungsträger und Verbände, Dozentin (www.ra-berlincharlottenburg.de)



**Julia Volland,
Aschaffenburg**

selbstständig als Beraterin, Trainerin, Coach Dehoga Akademie Bad Überkingen (www.dehoga-akademie.de)

KOOPERIERENDE BILDUNGSEINRICHTUNGEN



**DEHOGA Akademie -
GastroLernwelt
Bad Überkingen**
Hausener Str. 19
73337 Bad Überkingen
Tel.: 07331 932 500
www.dehoga-akademie.de



Ferienhaus Akademie
BÜRO NRW, Heike Inkermann
Steinmüllerweg 13
32657 Lemgo
Tel.: 05261 660 122
<https://ferienhaus-akademie.de>



Tourismusakademie Ostbayern gGmbH
Pfarrer-Seidl-Str. 1
93413 Cham
Tel.: 09971 8501-26
www.tourismusakademie-ostbayern.de



**Unternehmermanufaktur für
Hoteliers und Gastronomen GmbH**
Marktler Straße 33
84489 Burghausen
Tel.: 08677 9132480
www.unternehmermanufaktur.de



Ferienhaus Akademie
BÜRO Berlin, Ute Rentmeister
Kuckhoffstraße 89
13156 Berlin
Tel.: 030 44 71 79 42
<https://ferienhaus-akademie.de>



Anton Leiner
Hotelkonzept- und Vertriebsentwicklung
Holzhäuser 10
84364 Bad Birnbach
Tel.: 08536 9191380
www.antonleiner.de

INVEST - Vorbereitungslehrgang Online-Studium im Tourismus

Ist ein Online-Studium das Richtige für mich?

Online-Kurs

In diesem Online-Vorbereitungslehrgang können Sie an fünf ausgesuchten und erprobten Modulen erkennen, ob ein Online-Studium der Tourismuswirtschaft das Richtige für Sie ist. In der derzeitigen Corona-Situation zuhause lernen und das nebst der Arbeit? Schaffe ich das? Wir bieten Ihnen in diesem Online-Vorbereitungslehrgang zusammen mit der Jade Hochschule die Möglichkeit, in ein Online-Studium der Tourismuswirtschaft hinein zu schnuppern. Die aufgeführten Module können in Voll- oder Teilzeit absolviert werden. Die Module „Grundlagen BWL“, „Tourismusmarketing“ und „Tourismus Englisch“ schließen mit einer Abschlussprüfung ab. Bei erfolgreichem Abschluss können Sie Leistungspunkte (ECTS) sammeln, welche Sie sich bei einem späteren Studienbeginn anrechnen lassen können.

Eine Studienbegleitung seitens der Jade Hochschule sowie kompetente Mitarbeitende im Bereich Systemsupport und Verwaltung begleiten Sie während dieses Online-Studiengangs. Webinare, Videokonferenzen und Online-Sprechstunden unterstützen Sie bei diesem Online-Vorbereitungslehrgang.

Inhalt:

- Selbstlernkompetenzen
- Zeit- und Selbstmanagement
- Grundlagen BWL
- Tourismusmarketing
- Tourismus Englisch



Zielgruppe: Studieninteressierte aus dem Bereich Tourismus, Reiseverkehr, Hotellerie, kaufmännische Berufe

Beginn: Sa. 05.03.2022 bis 24.09.2022

Gebühr: 420,00 € inkl. Prüfungsgebühren, Zertifikat

Interesse? Melden Sie sich jetzt an: 04488 – 56 5199, info@tourismus-akademie-nw.de

INVEST ++

Elementare Weiterentwicklung eines online-gestützten Vorbereitungslehrgangs auf ein berufsbegleitendes Online-Studium der Tourismuswirtschaft

Im März 2021 starteten wir mit unserem neuen Projekt INVEST++. Entwickelt werden vier weitere Module aus dem Online-Studium der Tourismuswirtschaft um Studieninteressierten einen weiteren, umfassenderen Einblick in ein Online-Studium in Voll- und Teilzeit zu gewähren. Unser Vorbereitungslehrgang steht ebenso für Teilnehmende offen, die zunächst nicht beabsichtigen zu studieren, sich aber beruflich weiterbilden möchten. Bequem von Zuhause, im eigenen Lerntempo, ohne Gehaltseinbußen und ohne Anfahrtswege.

Inhalt:

Modul 1: Geographische Aspekte und Attraktionsfaktoren im Tourismus

Modul 2: Grundlagen des Tourismuswirtschaftlichen Informationsmanagements

Modul 3: E-Commerce in der Tourismuswirtschaft

Modul 4: Nachhaltige Wirtschafts- und Tourismusentwicklung

Jedes Modul und die gesamte Vorbereitung münden in eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung. Teilnehmende haben die Möglichkeit, sich bei erfolgreichem Bestehen der Klausuren bis zu 20 ECTS-Punkte (European Credit Points) auf ein späteres Studium anrechnen zu lassen.

Zur Zielgruppe gehören Personen aus der Tourismusbranche, die nicht in traditioneller Weise studieren sowie Quereinsteigende. Mit dem Projekt stärken wir Beschäftigte in der Tourismusbranche und im Gastgewerbe und wirken dem Fachkräftemangel entgegen.

Beginn: 16. Oktober 2021 - 16. April 2022

Gebühr: kostenfrei

Informationen zum Projekt: Silvia Meyerjürgens, 04488 56-5130



Du suchst Deine Chance? - Wir suchen Dich!

Du hast Interesse an einem berufsbegleitenden Online-Studium der Tourismuswirtschaft, bist Dir aber nicht sicher, ob ein Online-Studium das richtige für Dich ist?

In Zusammenarbeit mit der Jade Hochschule bieten wir Dir die Möglichkeit, in 4 Modulen an einem Online-Studium in Echtzeit teilzunehmen. Für den Probedurchgang suchen wir Interessierte aus der Hotellerie, Gastronomie und touristischen Unternehmen.

Und das Beste: der Vorbereitungslehrgang ist für Dich kostenfrei.
Start ist am 16. Oktober 2021 – sei dabei!

Nähere Infos und Anmeldung unter www.tourismus-akademie-nw.de

KONTAKT

Jürgen Glückhardt

Projektleitung
TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
Am Esch 10
26655 Westerstede
Mobil 01520 9192407
j.glueckhardt@tourismus-akademie-nw.de



Silvia Meyerjürgens

Koordination
TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
Am Esch 10
26655 Westerstede
Tel. 04488 56 5130
s.meyerjuergens@tourismus-akademie-nw.de



Karin Jürgens

Information/Anmeldung
TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
Am Esch 10
26655 Westerstede
Tel. 04488 56 5132
info@tourismus-akademie-nw.de





DATENSCHUTZ

Datenschutzbestimmungen der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest

1. Verantwortlichkeit für den Datenschutz:

Die Kreisvolkshochschule Ammerland (nachfolgend „kvhs“ oder „wir“ genannt) ist Verantwortliche im Sinne des Datenschutzrechts.

2. Kursanmeldung:

Die im Anmeldebogen abgefragten Daten werden zur Durchführung vorvertraglicher Maßnahmen und zur Vertragserfüllung verwendet. Hierbei wird zwischen zwingend anzugebenden Daten (durch Sternchen gekennzeichnet) und freiwillig anzugebenden Daten unterschieden. Ohne die zwingend anzugebenden Daten (Name, Adresse, Geburtsjahr, bei Online-Anmeldungen zusätzlich E-Mail, Telefon, IBAN) kann kein Vertrag geschlossen werden. Ihr Geburtsjahr erheben wir vor dem Hintergrund der rechtlichen Anforderungen des niedersächsischen Erwachsenenbildungsgesetzes. Die Abfrage Ihrer Festnetz- beziehungsweise Mobilfunknummer erfolgt in unserem berechtigten Interesse, Sie bei Veranstaltungsänderungen unmittelbar kontaktieren zu können. Wenn Sie uns diese Daten nicht zur Verfügung stellen, können wir Sie gegebenenfalls nicht rechtzeitig erreichen. Auch die weiteren freiwilligen Angaben werden zur Vertragsdurchführung verwendet. Durch Angabe von IBAN, Name und Vorname des Kontoinhabers erteilen Sie uns ein Lastschriftmandat. Die freiwilligen Zusatzangaben dienen ebenfalls der Durchführung des Lastschriftmandats. Online-Anmeldungen sind grundsätzlich nur im Rahmen des Lastschrifteeinzugsverfahrens möglich. Wenn Sie uns die zwingend erforderlichen Bankdaten nicht bereitstellen, erfolgt keine Lastschrift und Sie müssen die Zahlung des Kursbeitrags anderweitig ver-

anlassen. Sämtliche von Ihnen bereitgestellten Daten werden elektronisch gespeichert. Die hierdurch entstehenden Datenbanken und Anwendungen können durch von uns beauftragte IT-Dienstleister betreut werden. Die Bereitstellung Ihrer Daten durch Sie ist weder gesetzlich noch vertraglich vorgeschrieben. Die Nichtangabe von freiwilligen Daten hat keine Auswirkungen.

3. Weitergabe Ihrer Daten:

Wir geben Ihren Namen, Adresse, E-Mailadresse und – soweit angegeben – Telefonnummer und freiwillige Angaben, an den jeweiligen Kursleiter zur Vorbereitung und Durchführung des Kurses weiter. Dies umfasst auch die Kontaktaufnahme bei Änderungen. Diese Übermittlungen dienen der Vertragserfüllung. Befinden Sie sich mit einer Zahlung in Verzug, behalten wir uns vor, Ihre Daten (Name, Anschrift, Geburtsjahr) an einen Inkassodienstleister zur Durchsetzung der Forderung als berechtigtes Interesse weiterzuleiten.

4. Kontaktaufnahme:

Wenn Sie uns eine Nachricht senden, nutzt die kvhs die angegebenen Kontaktdaten zur Beantwortung und Bearbeitung Ihres Anliegens. Die Bereitstellung Ihrer Daten erfolgt abhängig von Ihrem Anliegen und Ihrer Stellung als Interessent oder Kursteilnehmer zur Durchführung vorvertraglicher Maßnahmen beziehungsweise zur Vertragserfüllung.

5. Speicherdauer und Löschung:

Nach Vertragsabwicklung werden Ihre Daten gelöscht, es sei denn, es bestehen gesetzliche Auf-

bewahrungspflichten. In diesem Fall werden diese Daten bis zu 10 Jahre aufbewahrt. Ihre Daten werden für jegliche andere Verwendung außer gegebenenfalls zulässiger Postwerbung gesperrt. Mitgeteilte Bankdaten werden nach Widerruf der Einzugsermächtigung, erfolgreicher Bezahlung des Kursbeitrags beziehungsweise bei Dauerlastschriftmandaten 36 Monate nach letztmaliger Inanspruchnahme gelöscht. Ihre Daten, die Sie uns im Rahmen der Nutzung unserer Kontaktdaten bereitgestellt haben, werden gelöscht, sobald die Kommunikation beendet beziehungsweise Ihr Anliegen vollständig geklärt ist und diese Daten nicht zugleich zu Vertragszwecken erhoben worden sind. Kommunikation zur Geltendmachung von Rechtsansprüchen wird für die Dauer der jeweiligen Verjährungsfrist gespeichert.

6. Ihre Rechte:

Sie haben jederzeit das Recht, kostenfrei Auskunft über die bei der kvhs gespeicherten Daten zu erhalten, unrichtige Daten zu korrigieren sowie Daten sperren oder löschen zu lassen. Ferner können Sie den Datenverarbeitungen widersprechen und Ihre Daten durch uns auf jemand anderen übertragen lassen. Weiterhin haben Sie das Recht, sich bei einer Datenschutzaufsichtsbehörde zu beschweren.

Die Kontaktdaten des Datenschutzbeauftragten lauten: Datenschutzbeauftragter der Kreisvolkshochschule Ammerland und Kreisvolkshochschule Ammerland gGmbH, Am Esch 10, 26655 Westerstede, 0441 9714-1316, datenschutz@kvhs-ammerland.



AGB

Allgemeine Geschäftsbedingungen der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest

Für Ihre Anmeldung haben Sie diese Möglichkeiten:

Sie füllen die Anmeldung auf der nächsten Seite aus und senden uns diese zu. Sie faxen uns Ihre Anmeldung. Sie melden sich online an oder Sie senden uns die Anmeldung per Mail. Sie kommen persönlich vorbei und geben die Anmeldung ab. Mit Ihrer Unterschrift erkennen Sie die abgedruckten Teilnahme- und Zahlungsbedingungen an und erklären sich mit der automatischen Verarbeitung und Speicherung Ihrer Daten im Sinne der Datenschutzbestimmungen (Seite 29) einverstanden. Falls Ihnen im Ausnahmefall eine vorherige Anmeldung nicht möglich gewesen sein sollte, kommt eine Eintragung in die Teilnahmeliste des Kurses einer verbindlichen Anmeldung gleich. Denken Sie bitte auch daran, dass bei Minderjährigen die Unterschrift des/der Erziehungsberechtigten erforderlich ist. Bei einer Anmeldung durch Dritte ist die/der Anmeldende zahlungspflichtig.

Absagen oder Änderungen

Falls ein Kurs wegen zu geringer Zahl von Anmeldungen, Erkrankung des Dozenten o.ä. nicht stattfinden kann, werden die Teilnehmenden so früh wie möglich davon in Kenntnis gesetzt. Bereits gezahlte Kursgebühren werden voll erstattet. Ein weitergehender Schadensersatzanspruch besteht nicht. Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest behält sich jederzeit die Änderungen des Kursplans, Wechsel von Dozenten, Verlegung von Unterricht oder Unterrichtsräumen vor.

Abmeldung

Wenn es Ihnen nicht möglich ist, am Kurs teilzunehmen, beachten Sie bitte Folgendes: Bitte sagen Sie nach Möglichkeit rechtzeitig ab. Sofern Sie keine Ersatzperson stellen oder der Kursplatz nicht anderweitig belegt werden kann, stellen wir das Entgelt anteilig in Rechnung:
4-2 Wochen vor Kursbeginn: 75 % der Kursgebühr
2-0 Wochen vor Kursbeginn: 100 % der Kursgebühr

Bei einer Abmeldung, die länger als 4 Wochen vor Kursbeginn erfolgt, fällt eine Bearbeitungsgebühr von 6,00 € an. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass die Abmeldung schriftlich gegenüber der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest erfolgen muss. Dozenten dürfen keine Anderrückmeldung entgegennehmen. Das Fernbleiben vom Kurs gilt nicht als Abmeldung. Unter www.reiseversicherung.de finden Sie Hinweise für eine mögliche Stornoversicherung.

Teilnahmeentgelte

Einzugsermächtigung: Wenn Sie sich anmelden, geben Sie bitte Ihre vollständige Bankverbindung an und erteilen Sie uns Ihr Einverständnis, das Veranstaltungsentgelt von Ihrem Konto abbuchen zu dürfen. Das Entgelt wird i.d.R. 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn von Ihrem Konto abgebucht. Alternativ können Sie das Kursentgelt auch bis spätestens 4 Wochen vor Kursbeginn auf das Konto der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest, IBAN: DE35 2805 0100 0002 0163 43/ LzO überweisen.

Haftungsausschlussklärung

Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest haftet nicht für Personen- und Sachschäden oder Unterrichtsinhalte. Beim Ausführen von Techniken und Übungen im Unterricht handeln die Teilnehmer auf eigene Gefahr.

Zertifikate

Zertifikate werden nur nach Absolvierung der gesamten Veranstaltung und nach Bezahlung der gesamten Veranstaltungsgebühr erteilt.

Hausordnung bitte beachten!

Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest ist z.T. Gast in Tagungs-, Seminar- und Veranstaltungsräumen regional ansässiger Hotels, Volkshochschulen oder anderer Kooperationspartner. Deren Eigentum soll zumindest genauso pfleglich behandelt werden wie privates Eigentum. Wir bitten deshalb, die in den jeweiligen Veranstaltungsräumen geltenden Hausordnungen zu beachten.

Widerrufsbelehrung

Widerrufsrecht

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform (z.B. Brief, Fax, E-Mail) widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung in Textform, jedoch nicht vor Vertragsschluss und auch nicht vor Erfüllung unserer Informationspflichten gemäß Artikel 246 § 2 in Verbindung mit § 1 Absatz 1 und 2 EGBGB sowie unserer Pflichten gemäß § 312g Absatz 1 Satz 1 BGB in Verbindung mit Artikel 246 § 3 EGBGB. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs.

Der Widerruf ist zu richten an:

TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest

kvhs Ammerland gGmbH

Am Esch 10, 26655 Westerstede

E-Mail: info@tourismus-akademie-nw.de

Widerrufsfolgen

Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurück zu gewähren und ggf. gezogene Nutzungen (z.B. Zinsen) herauszugeben. Können Sie uns die empfangene Leistung sowie Nutzungen (z.B. Gebrauchsvorteile) nicht oder teilweise nicht oder nur in verschlechtertem Zustand zurückgewähren beziehungsweise herausgeben, müssen Sie uns insoweit Wertersatz leisten. Dies kann dazu führen, dass Sie die vertraglichen Zahlungsverpflichtungen für den Zeitraum bis zum Widerruf gleichwohl erfüllen müssen. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung, für uns mit deren Empfang.

Besondere Hinweise

Ihr Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn der Vertrag von beiden Seiten auf Ihren ausdrücklichen Wunsch vollständig erfüllt ist, bevor Sie Ihr Widerrufsrecht ausgeübt haben.

ANMELDUNG

TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest



TOURISMUS-AKADEMIE
Nordwest

 Kursnummer	Kurstitel
	
	
	

Unter Anerkennung der auf den Seiten 57 und 58 im Programmheft abgedruckten und in der Geschäftsstelle der kvhs Ammerland gGmbH einsehbaren allgemeinen Geschäftsbedingungen und Datenschutzbestimmungen melde ich mich hiermit für den/die oben aufgeführte/n Kurs/e verbindlich an.

Name/Vorname*: _____

Anschrift*: _____

Telefon: _____

E-Mail*: _____

Geburtsjahr*: _____ Geburtsdatum: _____

☐ weiblich ☐ männlich ☐ divers

Datum, Unterschrift Teilnehmende (bei Minderjährigen erziehungsberechtigte Person)

* = Pflichtfeld

☐ Abweichende Rechnungsadresse:

☐ Lastschriftmandat

IBAN: _____

Kontoinhaber: _____

☐ Ich bin einverstanden, regelmäßig Informationen und den Newsletter der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest per E-Mail zu erhalten.

Nutzen Sie gerne die Möglichkeit sich schnell und einfach online oder per E-Mail anzumelden: anmeldung@tourismus-akademie-nw.de



DIE FRISCHE BRISE FÜR IHR KNOW-HOW



TOURISMUS-AKADEMIE
Nordwest

IMPRESSUM

Verantwortlich für Gestaltung und
Inhalt dieser Seiten ist die

TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest

kvhs Ammerland gGmbH

Jürgen Glückhardt, Silvia Meyerjürgens

Am Esch 10, 26655 Westerstede

04488 56-5199

info@tourismus-akademie-nw.de

www.tourismus-akademie-nw.de

Fotos Titel und Rückseite: by Shutterstock

Gestaltung: kvhs Ammerland gGmbH

Stand: August 2021

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

