



### Zielsetzung:

Unsere In House Schulungen und Trainings vermitteln in kürzester Zeit Fachwissen, das von den Teilnehmern direkt umgesetzt werden kann. Die Umsetzung der Kursinhalte führt zu einer besseren Auslastung, Fehlerreduktion von bis zu 80% (Pareto-Regel), Sicherung der Arbeitsplätze, Motivation der Mitarbeiter und Verbesserung der Servicequalität.

### Nutzen für den Betrieb:

- Unsere In House Kurse und Trainings gehen auf die betriebs-spezifischen Anforderungen des Auftraggebers ein
- Die In House Kurse und Trainings wirken sich motivierend auf die Mitarbeiter aus
- Der Auftraggeber spart Zeit; die An- und Abreisezeit entfällt
- Die Reisekosten der Teilnehmer entfallen ebenfalls
- Der Wissenstransfer findet im eigenen Hause statt
- Unsere In House Schulungen sind zielgruppenorientiert: Schulungen für Fachkräfte und/oder Führungskräfte

### Workshop-Bedingungen

- Die vereinbarten Termine und Uhrzeiten sind bindend
- Teilnehmerzahl: bis 8 Teilnehmer pro Kurs
- Der Auftraggeber sendet im Vorfeld der Schulung die Vornamen und Namen der Teilnehmer zwecks Erstellung des HOTQUA Zertifikates
- Die Rechnung wird vom Auftraggeber vor Durchführung des ersten Kurses bezahlt
- Die Sparpreise sind dann gültig, wenn die Schulungen in einem Jahr stattfinden / innerhalb von 12 Monaten

### Netto Paketpreise für In House Workshops (2019)

Schulungsdauer	1. Schulung 100%	3 Schulungen 10% Ermäßigung	6 Schulungen 20% Ermäßigung
½ Tagesschulung (4 UE)	€ 795	€ 715	€ 635
1-Tagesschulung (8 UE)	€ 1095	€ 985	€ 875
€ 10 / Teilnehmer für die Schulungsunterlagen und Teilnahmezertifikat UE/Unterrichtseinheit = 45 Minuten			

Zuzüglich Reisekosten und MWST



**Workshops für Fachkräfte (Wunschthema bitte ankreuzen)**

- Erfolgreiche Kommunikation mit dem Gast
- Freundlicher Frühstücks- und Restaurantservice
- Gäste- & Kundenbindung
- Gästebeschwerden und Reklamationen
- Housekeeping & Hausreinigung
- Hygiene & Arbeitsabläufe in der Küche und Service
- Konfliktlösungen & Deeskalation
- Servicequalität aus der Sicht des Gastes
- Telefonrhetorik & Zusatzverkauf (cross/upselling)
- Verhaltensregeln / HoGa-Knigge
- Verkauf und Zusatzverkauf im Empfangsbereich
- Verkauf und Zusatzverkauf im Servicebereich

**Workshops für Führungskräfte (Wunschthema bitte ankreuzen)**

- Datenschutzmanagement EU-DSGVO
- Effiziente Führungstechniken für Abteilungsleiter
- Gästebindungs- und Empfehlungsmanagement
- Guestrelations- und Reklamationsmanagement
- Housekeeping Management mit Wäschelogistik
- Marketing mit Online Strategien
- Personalmanagement und Führungstechniken
- Qualitäts- und Umweltmanagement
- Qualitätsstandards für Hotels und Restaurants
- Silbermarketing und Management
- Verhaltensregeln für Führungskräfte / Business-Knigge
- Verkaufsmanagement und Kundenakquise
- Zielorientiertes Selbst- und Zeitmanagement

**Antwortfax an 030-40107715 oder per E-Mail an [info@hotqua.de](mailto:info@hotqua.de)**

Firma/Ansprechpartner	Stempel:
<input type="checkbox"/> eine Schulung <input type="checkbox"/> drei Schulungen <input type="checkbox"/> sechs Schulungen	
<input type="checkbox"/> ½ Tags Schulung (en)	<input type="checkbox"/> 1 Tages Schulung (en)
Ort:	Datum: