

Seminarangebot 2020

Kalkulieren statt
improvisieren



© vegefox.com - fotolia.com

HMA

HOTELMANAGEMENT
AKADEMIE

IHK

Gastronomisches
Bildungszentrum Koblenz

Wir sind für Sie da!

Beratung & Buchung



Anika Bach

☎ 0261 30489-43

✉ bach@gbz-koblenz.de



Yvonne Pauly

Leiterin Hotelmanagement Akademie

☎ 0261 30489-30

✉ yvonne.pauly@gbz-koblenz.de

Inhalt

- 4 Hotelbetriebswirt (IHK)
- 5 Abiturientenprogramm zum Hotelbetriebswirt (IHK)
- 6 F&B-Betriebswirt (IHK) inkl. WSET® Level 2 Award in Wines
- 7 Geprüfter Veranstaltungsfachwirt IHK
- 8 Bachelor of Arts in Business Management
- 9 Campingmanager (IHK)
- 10 Eventmanager (IHK)
- 11 Kaufmännischer Betriebsleiter Gastronomie (IHK)
- 12 Kaufmännischer Bereichsleiter Gastronomie (IHK)
- 13 Teamleiter Hospitality (IHK)
- 14 Tourismusmanager (IHK)
- 15 Branchennaher AEVO-Vorbereitungskurs
- 16 Beschwerdemanagement – Chance oder lästiges Übel
- 17 Betriebslehre
- 18 Distribution 4.0: Der Weg zur Multichannelstrategie
- 19 Food & Beverage Management
- 20 Konfliktmanagement
- 21 Leadership und Motivation
- 22 Marketing: Grundlagen, Planung & Kommunikation
- 23 Moderationsmethoden gekonnt anwenden
- 24 Personalmanagement I
- 25 Personalmanagement II
- 26 Projektmanagement für Führungskräfte
- 27 Recht I: Einführung in das Wirtschafts-, Steuer- und Arbeitsrecht
- 28 Recht II: Verträge und Vorschriften im Gastgewerbe
- 29 Resilienz – oder wie werde ich ein „Stehauf-Mensch“
- 30 Revenue & Yield-Management
- 31 Selbstführung
- 32 Social Media und kreative Impulse
- 33 Qualitätssicherung und Kundenbindung
- 34 Zeitmanagement für Führungskräfte
- 35 Fördermöglichkeiten
- 36 Kontakt

Weitere Informationen finden Sie unter
www.gbz-koblenz.de



facebook.com/hma.koblenz

facebook.com/GBZKoblenz

Hotelbetriebswirt (IHK)

Berufsbegleitender Zertifikatslehrgang

inkl. Onlinetraining

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
Start jederzeit möglich	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	400 UE Präsenz 100 UE Online	4.990 €

Beschreibung

Erfolgreiche Hoteliers verfügen über Erfahrung, Branchenkenntnis und kommerzielles Know-how. Unternehmer und führende Mitarbeiter müssen betriebliche Abläufe organisieren, Entwicklungen richtig einschätzen und strategische Entscheidungen treffen. Der Zertifikatslehrgang zum Hotelbetriebswirt (IHK) bietet geeignete Qualifikationen, um unternehmerische Aufgaben gewinnbringend zu erfüllen. Der Lehrgang ist in 3 Semester aufgeteilt und kann einzeln gebucht werden.

Inhalte

- ★ Marketing
- ★ Unternehmensführung
- ★ Personalmanagement
- ★ Finanzwesen
- ★ Recht
- ★ Projektmanagement
- ★ Leadership und Motivation
- ★ Yield Management
- ★ Kommunikation und Präsentation
- ★ Distribution

Zulassungsvoraussetzungen: Abgeschlossene Berufsausbildung

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Aufbaumodul: Bachelor oder Master in 3 statt 6 Semester

Abiturientenprogramm zum Hotelbetriebswirt (IHK)

2 Abschlüsse in 3 Jahren

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
01.09.20 – 31.08.23	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	ca. 500 UE Präsenz, 200 UE Online	295 €/Monat, 30 Monate

inkl. Onlinetraining

Beschreibung

Bei der Kombination aus Ausbildung und Weiterbildung durchlaufen die Abiturienten in 36 Monaten abwechselnd Praxisphasen im Unternehmen und Studienphasen im Gastronomischen Bildungszentrum (GBZ). Die Präsenzzeiten im Hotel liegen dabei um ca. 60 % über der einer regulären kaufmännischen Ausbildung. Die Absolventen erlangen zwei anerkannte Abschlüsse: den staatlich anerkannten Ausbildungsberuf zum Hotelfachmann, Restaurantfachmann oder Koch und eine qualifizierte betriebswirtschaftliche Weiterbildung zum Hotelbetriebswirt (IHK). Mit dem Abschluss zum Hotelbetriebswirt (IHK) stehen viele weitere Karrierewege offen, u.a. ist ein verkürztes Bachelor- oder Masterstudium (3 statt 6 Semester berufsbegleitend) mit unserem Kooperationspartner möglich, da die Leistungen des Hotelbetriebswirts (IHK) dem Studiengang angerechnet werden. Das Abiturientenprogramm wird im Blockunterricht am Standort Koblenz angeboten. Weitere Informationen finden Sie unter www.abiprogramm.de.

Zulassungsvoraussetzungen: Mindestens 18 Jahre, keine Schulpflicht, Allgemeine Hochschulreife (Abitur), fachgebundene Hochschulreife (fachgebundenes Abitur) oder Fachhochschulreife (Fachabitur)

F&B-Betriebswirt (IHK) inkl. WSET® Level 2 Award in Wines

Berufsbegleitender Zertifikatslehrgang

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
Start jederzeit möglich	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	440 UE Präsenz 100 UE Online	5.490 €

Beschreibung

Es gibt kaum eine abwechslungsreichere Tätigkeit als die eines Food-&- Beverage-Managers. Führende Mitarbeiter müssen betriebliche Abläufe organisieren, Entwicklungen richtig einschätzen und strategische Entscheidungen treffen. Sie benötigen umfangreiche Fachkenntnisse, um verantwortungsvolle Tätigkeiten im Betrieb zu übernehmen. Die Weiterbildung WSET® Level 2 Award in Wines and Spirits ermöglicht neben den betriebswirtschaftlichen Inhalten zusätzlich fundiertes Fachwissen über die Weinwelt. Es werden grundlegende Kenntnisse zu den wichtigsten Rebsorten, den Weinbauregionen und der Weinherstellung vermittelt, aber auch das Vorgehen der systematischen Weinverkostung, die verschiedenen Weinarten, die relevanten Klassifikationen sowie gängige Kennzeichnungsterminologien.

Inhalte (Auszug)

- ★ Marketing
- ★ Betriebslehre
- ★ Personalmanagement
- ★ Finanzwesen

Die gesamten Inhalte finden Sie auf unserer Website.

Zulassungsvoraussetzungen: Abgeschlossene Berufsausbildung
Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Kompaktkurs –
Blended Learning



Geprüfter Veranstaltungsfachwirt IHK

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
September 20 – Dezember 21	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	408 UE	3.690 €

Für Teilnehmer
mit einschlägigen
Vorkenntnissen

Beschreibung

Die erfolgreiche Umsetzung und Vermarktung von Veranstaltungen und Messeauftritten, aber auch die Realisierung von Tagungen, Marketing-Events und Kongressen erfordert besondere Qualifikationen. Wenn Sie Ihre Zukunft im professionellen Management von Events und Messen sehen, verleiht Ihnen die Weiterbildung zum Veranstaltungsfachwirt IHK die richtige Kombination aus praktischer Erfahrung und fachlicher Qualifikation.

Inhalte

- ★ VWL/BWL
- ★ Rechnungswesen
- ★ Recht und Steuern
- ★ Unternehmensführung
- ★ Analysieren von Märkten/
Definieren von Marktchancen
- ★ Konzipieren von
Veranstaltungsprojekten
- ★ Planen, Vorbereiten, Durchführen und Nachbereiten von Veranstaltungen
- ★ Akquisition von Kunden,
kundenorientierte Vermarktung von Veranstaltungen
- ★ Führung und Zusammenarbeit
- ★ Übungsklausuren

Zulassungsvoraussetzungen: Teilnehmer mit einschlägigen Vorkenntnissen, z.B.: Eventmanager (IHK), Hotelbetriebswirt (IHK) oder Verkaufsfachkraft (IHK)

Zielgruppe: Eventmanager, Hotelbetriebswirte, Verkaufsfachkräfte oder vergleichbare Qualifikationen

Bachelor of Arts in Business Management

inkl. Onlinetraining

in Kooperation mit der Akademie für Unternehmensmanagement (AFUM)

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
Start jederzeit möglich	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	288 UE	295 €/Monat (ca. 14 Monate)

Beschreibung

Parallel zur Ausbildung zum Hotelbetriebswirt (IHK) besuchen Sie bereits Lehrveranstaltungen des Bachelor Studiums. Es werden Ihnen Leistungen, die Sie bereits im Hotelbetriebswirt (IHK) erbracht haben, angerechnet.

Im Rahmen von Seminaren und Workshops vermitteln wir Ihnen vielfältiges Fachwissen. Dieses vervollständigen und festigen Sie durch die praktische Anwendung in Gruppenarbeiten und Fallbeispielen. Umfangreiche Studienmaterialien unterstützen Sie in den Selbstlernphasen. Sie lernen insbesondere die Funktionsweisen von klein- und mittelständischen Unternehmen, die im Wesentlichen im deutschen Markt aktiv sind, kennen.

Inhalte

- ★ Business Research
- ★ Enterprise Projects
- ★ Small Business
- ★ Operations and Project Management
- ★ Enterprise an New Business
- ★ Strategic Decision Making
- ★ Business Information Systems
- ★ Managing Innovation in Business
- ★ International Marketing Management
- ★ Dissertation

Zulassungsvoraussetzungen: Teilnehmer mit einschlägigen Vorkenntnissen

Zielgruppe: Hotelbetriebswirt (IHK) oder vergleichbare Qualifikationen



Campingmanager (IHK)

9

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
03. – 08.02.20	09.00 Uhr – 18.00 Uhr	50 UE	1.150 €

Beschreibung

Der berufsbegleitende Zertifikatslehrgang vermittelt betriebswirtschaftliches Wissen speziell für die Campingbranche. Er ist hervorragend geeignet, um betriebswirtschaftliche Grundlagen aufzufrischen. Die Teilnehmer lernen, neueste Trends im Camping- und Freizeitsektor zu erkennen und für ihren Betrieb umzusetzen.

Inhalte

- ★ Grundlagen der Campingwirtschaft und des Tourismus
- ★ Der Camping- und Ferienpark und seine Produkte
- ★ Marketing im Camping-Tourismus
- ★ Betriebswirtschaftliche Kennzahlen und Kalkulation
- ★ Qualitätsmanagement / Personalmanagement
- ★ Verbände und Klassifizierungen

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Mitarbeiter aus der Campingbranche, die tiefere Einblicke in ihr Arbeitsfeld erhalten möchten

Eventmanager (IHK)

Berufsbegleitender Zertifikatslehrgang

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
12.10.20 – 24.03.21	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	104 UE	1.990 €

Beschreibung

Veranstaltungen professionell planen und durchzuführen zählt zu den Paradisziplinen eines erfolgreichen Eventmanagers. Die Teilnehmer erlernen, wie sie Veranstaltungen zum Erfolg führen. Von der betriebswirtschaftlichen Planung, über die innovative Vermarktung, bis hin zur Nachbereitung von Veranstaltungen werden die Teilnehmer ganzheitlich geschult und entwickeln sich dadurch zu echten Event-Experten.

Inhalte

- ★ Kaufmännische Grundlagen und Definieren von Marktchancen
- ★ Budgetplanung und -kontrolle
- ★ Kundenorientierte Vermarktung von Veranstaltungen
- ★ Social Media und kreative Impulse
- ★ Planen, Vorbereiten, Durchführen und Nachbereiten von Veranstaltungen
- ★ Präsentation und Kommunikation

Alle Module auch einzeln buchbar: 499 € pro Modul

Zulassungsvoraussetzungen: Die Zulassungsvoraussetzungen sind leistungs- und erfahrungsorientiert.

Zielgruppe: Mitarbeiter aus dem Veranstaltungsbereich, die ihre Kenntnisse vertiefen möchten

Aufbaumodul: Geprüfter Veranstaltungsfachwirt IHK

Kaufmännischer Betriebsleiter Gastronomie (IHK)

Fernlehrgang in Kooperation mit
ICA Foodservice Management Academy

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
Start jederzeit möglich	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	21 UE Präsenz 260 UE Online	2.450 € zzgl. 250 € Prüfungsgebühr

Beschreibung

Kaufmännische Betriebsleiter lenken Prozesse in Gemeinschaftsverpflegung und Betrieben der Lebensmittelbranche. Sie müssen dabei im Detail exzellent sein und dürfen das große Ganze nie aus den Augen verlieren. Inhaltliche Schwerpunkte sind Themen der Unternehmensführung und des Wertschöpfungsmanagements. Die handlungsorientierten Inhalte werden durch das Bearbeiten von Fallstudien in die Praxis transportiert.

Inhalte

- ★ Grundlagen des Wertschöpfungsmanagements
- ★ Grundlagen Supply-Chain & Prozessmanagement
- ★ Grundlagen Marketing & Personalmanagement
- ★ Grundlagen Produktion & Kostenrechnung

inkl. Onlinetraining

Zulassungsvoraussetzungen: Gastronomische Ausbildung oder 3 Jahre Berufserfahrung in der Foodservice-Branche

Zielgruppe: Talente, Nachwuchskräfte, Köche, Refa's, Abiturienten, Studenten, Quereinsteiger, Auszubildende, Branchenneulinge

Kaufmännischer Bereichsleiter Gastronomie (IHK)

inkl. Onlinetraining

Fernlehrgang in Kooperation mit
ICA Foodservice Management Academy

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
Start jederzeit möglich	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	20 UE Präsenz 260 UE Online	3.025 € zzgl. 250 € Prüfungsgebühr

Beschreibung

Kaufmännische Bereichsleiter verfügen über umfangreiche kaufmännische Kenntnisse und sind dadurch in der Lage Unternehmen der Gemeinschaftsverpflegung eigenverantwortlich und wirtschaftlich erfolgreich zu führen. Die inhaltlichen Schwerpunkte bauen auf den Lehrgangmodulen des kaufmännischen Betriebsleiters auf. Der Wissenstransfer von der Theorie in die Praxis, wird durch ein Online-Planspiel und das Thema Projektmanagement sichergestellt.

Inhalte

- ★ Marketing
- ★ Personalmanagement
- ★ Wertschöpfungstechniken
- ★ Unternehmensführung

Zulassungsvoraussetzungen: Lehrgang Kaufmännischer Betriebsleiter Gastronomie oder Nachweis vergleichbarer Kenntnisse durch einen Zulassungstest.

Zielgruppe: Betriebsleiter, Nachwuchsführungskräfte, Key Account Manager, Shopleiter

Teamleiter Hospitality (IHK)

inkl. Onlineprüfung

Berufsbegleitender Zertifikatslehrgang

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
27./28.05. + 06./07.07.20	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	32 UE Präsenz 18 UE Online	1.290 €
3 Webinare			

Beschreibung

Wer ein Team leitet, ist Führungskraft und besetzt damit die Schnittstelle zwischen den Mitarbeitern einer Abteilung und Vorgesetzten. Um diese Position erfolgreich auszufüllen, sind Fähigkeiten wie Führungskompetenz, Mitarbeitermotivation und Organisationsstärke wichtig, damit Arbeitsabläufe und Prozesse optimiert werden können. Die Teilnehmer lernen erfolgreich ein Team zu führen und erfahren welche Rolle dabei auch die Themen Selbstmanagement und Betriebslehre spielen.

Inhalte

- ★ Betriebliches Rechnungswesen
- ★ Kalkulation
- ★ Branchenspezifische Kennzahlen
- ★ Personalplanung
- ★ Führungskompetenzen
- ★ Professionelle Gesprächsführung
- ★ Teamführung
- ★ Mitarbeitermotivation
- ★ Zielplanung
- ★ Konfliktmanagement
- ★ Umgang mit Stressfaktoren
- ★ Praxistraining

Zielgruppe: Nachwuchsführungskräfte, Mitarbeiter, die bereits erste Führungserfahrung in Hotellerie, Gastronomie oder GV gesammelt haben (Leiter von Serviceeinheiten wie Cafeteria und Bistro), Betriebsleiter, Küchenleiter

Branchennaher AEVO-Vorbereitungskurs

Speziell für aktive und ehemalige Teilnehmer in GBZ-Kursen

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
21.09.20 – 15.12.20	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	80 UE	1.690 €

Beschreibung

In diesem Zertifikatslehrgang lernen Sie alles von den Grundlagen des Tourismus über die unterschiedlichen Zielgruppen bis hin zur innovativen Produktentwicklung. Wie betreibe ich erfolgreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und wie gehe ich mit Reklamationen um? Wie funktioniert Tourismusmarketing – auch im Online-Bereich? Der Lehrgang ist modular aufgebaut und bietet so das Handwerkszeug für ein professionelles und modernes Destinationsmanagement.

Inhalte

- ★ Grundlagen des Destinationsmanagements
- ★ Kennzahlen und Finanzierung im Destinationsmanagement
- ★ Produktentwicklung im Tourismus
- ★ Tourismusmarketing
- ★ Mitarbeitermotivation
- ★ Zielgruppe Tagestouristen
- ★ Online-Marketing
- ★ Aktives Beschwerdemanagement
- ★ Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- ★ Moderationsmethoden

Alle Module auch einzeln buchbar: 299 € pro Modul

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Mitarbeiter Tourist-Info, im Destinationsmanagement und bei kommunalen bzw. öffentlichen Trägern, die tiefere Einblicke in ihr Arbeitsfeld erhalten möchten.

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
25./26.10.20	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	16 UE Präsenz 10 UE Online	599 € zzgl. 150 € Prüfungsgebühr

Beschreibung

Sie möchten die Berufsausbildung in Ihrem Unternehmen steuern und die Auszubildenden zielgerichtet voranbringen? Die Investition in berufsbildende Maßnahmen von Nachwuchskräften ist ein wichtiger Schritt für die Zukunft Ihres Unternehmens. Wer Auszubildenden eine gute Ausbildung bieten will, muss auch über qualifizierte Ausbilder verfügen. Neben fachlicher und persönlicher Eignung benötigen Ausbilder zudem auch pädagogische und methodische Fertigkeiten.

Inhalte

- ★ Handlungsfeld 1: Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- ★ Handlungsfeld 2: Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- ★ Handlungsfeld 3: Ausbildung durchführen
- ★ Handlungsfeld 4: Ausbildung abschließen

Zulassungsvoraussetzungen: keine



Aktives Beschwerdemanagement – Chance oder lästiges Übel

mit praktischen Übungen & Checklisten

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
17.11.20	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	8 UE	299 €

Beschreibung

Die Beschwerde eines Kunden als Chance einer Kundenbindung und nicht als lästiges Übel zu erkennen ist die Grundvoraussetzung für ein aktives Beschwerdemanagement. Dies führt zu einem verbesserten Qualitätsmanagement. Die wesentlichen Aspekte einer pro-aktiven Kundenorientierung steigern den Ertrag des Unternehmens.

Inhalte

- ★ Strategie und Kundenbindung
- ★ Die Macht der Beschwerde
- ★ Beschwerdemanagement als Teilbereich des Qualitätsmanagements
- ★ Beschwerden und Reklamationen als geschäftspolitische Chance
- ★ Organisation eines aktiven Beschwerdemanagements
- ★ Praktische Übungen, Checklisten, operative Maßnahmen

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Betriebslehre

Grundlagen speziell für Gastronomie & Hotellerie

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
12. – 13.05.20 29. – 30.10.20	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	16 UE	499 €

Beschreibung

In diesem praxisorientierten Modul werden die allgemeinen Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre spezifisch für Gastronomie und Hotellerie vermittelt. Die Produktionsprogrammplanung, die Beschaffung der Produktionsfaktoren und die Bedarfsermittlung bis hin zur Preiskalkulation, Kostenkontrolle und Einflussfaktoren auf den Gewinn werden in diesem Modul anhand von Beispielen und Aufgaben erarbeitet.

Inhalte

- ★ Betriebswirtschaftliche Produktionsfaktoren und Produktionsprogrammplanung
- ★ Rezepturen
- ★ ABC-Analyse am Beispiel der Beschaffung
- ★ Lagerbestand, Bedarfsermittlung und Materialbereitstellung
- ★ Betriebliches Rechnungswesen
- ★ Kosten-Leistungsrechnung
- ★ Preiskalkulation
- ★ Betriebsergebnis
- ★ Kennzahlen
- ★ Gewinn-Einflussfaktoren

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Distribution 4.0: Der Weg zur Multichannelstrategie



Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
06. – 07.03.20	09.00 Uhr –	16 UE	499 €
18. – 19.09.20	16.30 Uhr		

Beschreibung

Wie erreiche ich den Gast von heute? Dies ist wohl die zentrale Frage, die sich der Vertrieb, bzw. die Geschäftsleitung mittelständischer Hotels stellt. Durch massive technologische Neuerungen sieht sich der Hotelier von heute einem gut informierten und reiseerfahrenen Gast gegenüber, der „mal schnell“ auf dem Smartphone vergleichen kann. Um Ihrem Unternehmen zum Erfolg zu verhelfen ist ein entsprechender Vertrieb unerlässlich. Dienstleistung oder Produkte – Jede Zielgruppe und jedes zu vermarktende Angebot bedarf der richtigen und passenden Verkaufsstrategie.

Inhalte

- ★ Klassische Distributionskanäle kennen
- ★ Hoteleigene Website als Vertriebsweg nutzen
- ★ Allgemeine Strategien im Vertrieb
- ★ Customer Relationship Management
- ★ Erarbeiten Sie Ihre eigene Multi-Channel-Strategie

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Food & Beverage Management: Die Leidenschaft einer Aufgabe

mit Jan Scheidsteger (beyond-gastronomy.com)

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
13. – 14.05.20	09.00 Uhr –	16 UE	499 €
03. – 04.09.20	16.30 Uhr		

Beschreibung

Der Einstieg in das Seminar erfolgt über einen inspirierenden Vortrag über die aktuellen F&B Trends und die Frage, was bedeutet das F&B Angebot heute und welches sind die Herausforderungen der Branche?

In diesem Seminar werden die vielfältigen Aufgabenbereiche und Einsatzmöglichkeiten im Food & Beverage-Sektor aufgezeigt und die Leidenschaft der Branche anhand von Beispielen anschaulich vermittelt.

Inhalte

- ★ Optimierung von F&B Systemen
- ★ Kennzahlen auswerten
- ★ Mitarbeiterführung: volle Leistung für die Gästebegeisterung
- ★ Coaching, Training, moderne Personalentwicklung und deren Einsatzmöglichkeiten
- ★ Tools kennenlernen und ausprobieren
- ★ Erarbeiten von Checklisten
- ★ Technologische Neuerungen im F&B Bereich und deren Möglichkeiten

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige



Konfliktmanagement

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
03. – 04.02.20	09.00 Uhr –	16 UE	499 €
10. – 11.08.20	16.30 Uhr		

Beschreibung

Das Erkennen von Konflikten und deren lösungsorientierte Bearbeitung ist eine wichtige Aufgabe, die eine erfolgreiche Führungspersönlichkeit auszeichnet. Jeder Konflikt hat eine Ursprungsgeschichte und eine Eigendynamik. Wenn der Konflikt ausbricht ist häufig der ursächliche Zusammenhang nicht erkennbar. Die Teilnehmer lernen Konflikte als Chance für Reflektion und Weiterentwicklung zu sehen, Konfliktpotentiale bei sich und anderen zu erkennen und hilfreiche Lösungsstrategien zu entwickeln.

Inhalte

- ★ Was ist ein Konflikt?
- ★ Der Teufelskreis (Konfliktkreislauf)
- ★ Die neun Stufen der Konflikteskalation
- ★ Kommunikation in Konfliktsituationen
- ★ Selbstwahrnehmung und Persönlichkeit
- ★ Kommunikation zur Konfliktvermeidung
- ★ Vorbereiten und Durchführen von Konfliktgesprächen
- ★ Besprechung von Fallbeispielen und Übungen, lösungsorientierte Vorgehensweise
- ★ Konfliktmoderation in Arbeitsgruppen und Teams
- ★ Konfliktgespräche im Rollenspiel

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Leadership und Motivation

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
06. – 07.07.20	09.00 Uhr –	16 UE	499 €
15. – 16.09.20	16.30 Uhr		

Beschreibung

Kompetente Führung ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Management. Doch was braucht es, um wirklich gut zu führen? Welche persönlichen Fähigkeiten sind nötig, um das Beste aus einem Team herauszuholen? In diesem Führungstraining erarbeiten die Teilnehmer praxisrelevantes Wissen, das ihnen hilft, ihre Führungsaufgaben erfolgreich wahrzunehmen, Führungsprobleme frühzeitig zu erkennen und zielorientiert zu lösen.

Ziele

- ★ Sie erhalten konkrete Anregungen, wie sie Ihren individuellen Führungsstil entwickeln und ausbauen können
- ★ Sie erlernen Entscheidungsprozesse aktiv zu begleiten
- ★ Sie erlernen den Umgang mit Konflikt- und Stresssituationen
- ★ Mittels aktivem Training von typischen Kommunikationssituationen mit Mitarbeitern anhand professioneller Gesprächstechniken werden die eigenen Kommunikationstechniken erweitert

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Marketing: Grundlagen, Planung & Kommunikation

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
10.02.20	09.00 Uhr –	4 UE	149 €
08.07.20	12.00 Uhr		

Beschreibung

Der Begriff Marketing setzt sich aus unterschiedlichen Aktivitäten zusammen. Um Unternehmen des Gastgewerbes nach außen aussagekräftig und wirkungsvoll zu präsentieren, bedarf es einer grundlegenden Planung aller Marketingstrategien. Dieses Modul dient der Grundlagenvermittlung.

Inhalte

- ★ Prozess der Marketingplanung
- ★ Grundlagen der Marktforschung
- ★ Ausgewählte Marketingstrategien
- ★ Aufbau CRM und Beschwerdemanagement
- ★ Möglichkeiten der Kommunikation

Ziele

- ★ Marketinginstrumente kennen und anwenden
- ★ Marketingplanung nach betrieblicher Ausrichtung festlegen
- ★ Interne und externe Kommunikationswege nutzen

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Moderationsmethoden gekonnt anwenden

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
14.12.20	09.00 Uhr – 16.30 Uhr	8 UE	299 €

Beschreibung

Workshops und Meetings gehören zu unserem Arbeitsalltag. Aber wie ist es, neue Methoden anzuwenden, die die Kreativität aller Teilnehmer einbezieht und wichtige Themen dadurch besonders hervorhebt? In diesem Seminar wird vermittelt, wie einem Workshop auch mit größeren Gruppen Struktur gegeben werden kann und wie die Ideen und das Wissen aller Beteiligten genutzt werden kann. Diskussions- und Entscheidungsprozesse werden mithilfe praktischer Methoden der Visualisierung ziel führend gestaltet. Die Teilnehmer moderieren künftig sicherer, strukturierter und wirksamer und wenden die erlernte Moderationskompetenz ganz selbstverständlich in der Arbeitspraxis an.

Inhalte

- ★ Rolle und Aufgabe des Moderators/der Moderatorin
- ★ Die Metaplan-Technik – Workshops kreativ moderieren
- ★ Das World-Café – die innovative Methode zur Ideenfindung
- ★ Barcamp und Open Space – Methoden für Großgruppen
- ★ Einsatzmöglichkeiten und Durchführung der Methoden
- ★ Erarbeitung individueller Ziele für die Umsetzung im Alltag

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter/innen, die neue Moderationsmethoden kennenlernen und Sicherheit in der Moderation erhalten wollen

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
08. – 09.02.20	09.00 Uhr –	16 UE	499 €
22. – 23.08.20	16.30 Uhr		

Beschreibung

Das Personalmanagement umfasst verschiedene Bereiche des Personalwesens. Fehlentscheidungen beeinflussen den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens maßgeblich. Führungskräfte aus Gastronomie und Hotellerie müssen Entscheidungen im Rahmen der Personalplanung effektiv durchführen. Nur so kann diese Ressource optimal genutzt werden. Dabei müssen betriebliche Abläufe und Entwicklungen richtig eingeschätzt werden.

Inhalte

- ★ Arbeitsrecht
- ★ Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz
- ★ Einführung und Anwendung des Betriebsverfassungsgesetz
- ★ Führungsaufgaben, Arbeitszeitmodelle, Organigramm
- ★ Organisationsmittel, Arbeitsanweisungen, Ablaufpläne, Checklisten
- ★ Führungsinstrumente

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
13. – 14.06.20	09.00 Uhr –	16 UE	499 €
21. – 22.11.20	16.30 Uhr		

Beschreibung

Im Rahmen dieses Moduls werden die Inhalte des Moduls Personalmanagement I in die Praxis transportiert. Alltägliche Führungsinstrumente im Zusammenhang mit dem Personalwesen werden verdeutlicht und angewandt. Die Inhalte zeigen, welchen Nutzen Gastronomen aus einer systematischen Personalplanung und Personalentwicklung für das Unternehmen erreichen können.

Inhalte

- ★ Personalbeschaffung, Personalplanung
- ★ Vergütungsformen
- ★ Entgeltformen, Personalzusatzkosten und Sozialabgaben
- ★ Grundlagen der Personalführung
- ★ Managementmodelle
- ★ Führungsstile
- ★ Führungsbild, Prozesse, Personalpolitik
- ★ Kennzahlen im Personalmanagement

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Projektmanagement für Führungskräfte

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
14. – 15.02.20	09.00 Uhr –	16 UE	499 €
08. – 09.08.20	16.30 Uhr		

Beschreibung

In diesem Seminar erhalten Sie einen praxisorientierten Einstieg in die wichtigsten Methoden und Werkzeuge des Projektmanagements. Sie lernen, wie Sie Projekte professionell starten, planen und steuern und wie Sie Ihr Team von Anfang an innerhalb des magischen Dreiecks von Zeit, Kosten und Leistungsumfang motivieren. Sie erhalten umfassende Kenntnisse, um auch komplexe Vorhaben gemeinsam mit Ihrem Projektteam erfolgreich zu bewältigen.

Inhalte

- ★ Grundlagen des Projektmanagements
- ★ Notwendigkeit und Nutzen
- ★ Die einzelnen Projektmanagementphasen
- ★ Projektsteckbrief
- ★ Umfeld- und Stakeholderanalyse
- ★ Ressourcenplanung
- ★ Projektsteuerung
- ★ Wichtige Projektmanagement-Werkzeuge
- ★ Phasen der Teamentwicklung
- ★ Optimale Teamzusammensetzung
- ★ Krisen und Konflikte
- ★ Kreativitätstechniken

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Recht I: Einführung in das Wirtschafts-, Steuer- und Arbeitsrecht

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
21. – 22.04.20	09.00 Uhr –	16 UE	499 €
	16.30 Uhr		

Beschreibung

Umfangreiche gesetzliche Bestimmungen regeln die Abläufe in Gastronomie und Hotellerie. Unternehmer müssen ihre Rechte und Pflichten im Rahmen der Gesetzgebung kennen und richtig einschätzen können. Das Seminar dient dazu, juristisches Verständnis zu entwickeln und hilft dabei, die wichtigsten Gesetzestexte zu kennen. An Fallbeispielen aus der Praxis können Konsequenzen bei Übertretungen von Gesetzen besser eingeschätzt werden.

Inhalte

- ★ Rechtliche Grundlagen
- ★ BGB Schuldrecht: Grundlagen
- ★ Vertragsarten
- ★ Leistungsstörungen
- ★ BGB Sachenrecht
- ★ HGB Grundlagen
- ★ Arbeitsrecht
- ★ Betriebsverfassungsgesetz
- ★ Grundlegende arbeitsrechtliche Bestimmungen
- ★ Wettbewerbsrecht
- ★ Grundsätze des Gewerbe-rechts/der Gewerbeordnung

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Recht II: Verträge und Vorschriften im Gastgewerbe

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
20.01.20	09.00 Uhr –	8 UE	299 €
07.07.20	16.30 Uhr		

Beschreibung

Das Vertragsrecht im Gastgewerbe ist umfangreich. Zahlreiche Arbeitsgebiete werden geregelt und besonders bei betrieblicher Neuausrichtung müssen bestehende Verträge geprüft und angepasst werden. Zahlreiche Arbeitsprozesse werden durch gesetzliche Bestimmungen stark beeinflusst. Ganz besonders das Hotel- und Gastronomiegewerbe wird von vielfältigen branchenspezifischen Rechtsvorschriften begleitet. In diesem Seminar werden die wesentlichen Grundlagen vermittelt, um zukünftig gesetzliche Bestimmungen richtig einschätzen zu können, damit die Vorgaben erfüllt werden.

Inhalte

- ★ Bewirtungsvertrag (Gastaufnahmevertrag)
- ★ Pflichten des Gastwirts
- ★ Vertragserfüllung
- ★ Hausrecht des Gastwirts
- ★ Pflichten des Hoteliers und des Gastes
- ★ Beherbergungsvertrag und Abgrenzung zum Reisevertrag
- ★ Verträge mit Reiseveranstaltern und Onlineveranstaltern
- ★ Stornofristen

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Resilienz – oder wie werde ich ein „Stehauf-Mensch“

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
14.10.20	09.00 Uhr –	8 UE	299 €
	16.30 Uhr		

Beschreibung

Belastungen im Alltag und im Beruf werden immer größer und wachsen uns häufig über den Kopf. Es ist höchste Zeit, wirksam dagegen zu steuern! Wie gehe ich mit dem täglichen Stress besser um, wie werde ich seelisch widerstandsfähiger? Resilienz – die seelische Kraft und Energie, den täglichen Anforderungen gerecht zu werden. Resilient zu sein bedeutet, widerstandsfähig mit Druck- und Stress-Situationen umzugehen, Krisen zu bewältigen und aus ihnen zu lernen, Herausforderungen gelassen anzugehen und die innere Balance zu finden. Sie lernen, diese Widerstandskraft gegenüber Herausforderungen und belastenden Situationen zu steigern und Ihren Ressourcenreichtum zu nutzen.

Inhalte

- ★ Resilienz – die innere Kraftquelle
- ★ Sieben Schlüsselemente für die eigene Balance
- ★ Resilienzfähigkeit – wie stark bin ich selbst
- ★ Strategien gegen Stress und Hektik im Büroalltag
- ★ Gelassen bleiben im Umgang mit Chefs/KollegInnen und KundInnen
- ★ Der persönliche Weg zu Ruhe und Gelassenheit
- ★ “Erste-Hilfe-Maßnahmen” für den Transfer in den Alltag

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige



Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
20. – 21.06.20	09.00 Uhr –	16 UE	499 €
06. – 07.11.20	16.30 Uhr		

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
10.11.20	09.00 Uhr –	8 UE	299 €
	16.30 Uhr		

Beschreibung

Das richtige Produkt, zum richtigen Preis, über den richtigen Kanal zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Kunden verkaufen! Die Anforderungen sind im Hotel enorm gestiegen: Wettbewerb, erhöhte Markttransparenz aufgrund des Internets und ein kurzfristigeres und/oder flexibleres Buchungsverhalten erfordern eine klare Preisstrategieplanung und -umsetzung. Täglich müssen Verfügbarkeiten und die eigene Preispolitik abgestimmt werden.

Durch diese Anforderungen hat sich die Position des Revenue Managers im Hotel stark geändert. Die Aufgaben sind vielfältig und hoch. Je nach Betriebstyp bekleidet der Revenue Manager eine der wichtigsten Positionen im Hotel.

Inhalte

- ★ Grundlegende Konzepte und Preisstrategien
- ★ Praktisches Revenue Management
- ★ Total Yield Management
- ★ Yield Management als Disziplin
- ★ Verdrängungsrechnungen
- ★ Maßnahmen und Kennzahlen erarbeiten und grundlegende arbeitsrechtliche Schutzbestimmungen

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Beschreibung

Die Anforderungen im Berufsalltag steigen. Stress, Druck, Konflikte, Probleme im Umgang mit Chefs und Kollegen/innen, dazu immer höhere Erwartungen der Kunden. Wie gehe ich damit um? Selbstführung heißt hier das Zauberwort. Damit gemeint ist die Kompetenz, die eigene Entwicklung – beruflich und persönlich – zu gestalten, die Motivation zu erhöhen, mit dem Ziel, erfolgreich den Alltag mit seinen Anforderungen zu bewältigen. Im Workshop erfahren Sie, wie Sie in den unterschiedlichen Handlungsfeldern (Gedanken, Verhalten, Emotionen und Körper) die Selbstführungskompetenzen entwickeln können, die Sie unterstützen, erfolgreich zu agieren.

Inhalte

- ★ Gedanken, Emotionen, Verhalten analysieren und entwickeln
- ★ Die eigenen Stärken und Schwächen kennen
- ★ Welche Motivationen sind für mich wichtig im Leben
- ★ Achtsamkeit mir selbst gegenüber entwickeln
- ★ Wie gelingt mir ein selbstbewusstes Auftreten
- ★ Meine Wirkung auf andere, Selbstbild und Fremdbild
- ★ Kritik- und Konfliktfähigkeit
- ★ Individuelle Ziele für die Umsetzung im Alltag

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
05.03.20	09.00 Uhr –	8 UE	299 €
12.08.20	16.30 Uhr		

Beschreibung

Das Seminar bietet Ihnen einen umfassenden Überblick über alle Social Media Plattformen wie Facebook, Instagram, Twitter oder Pinterest. Sie gewinnen ein fundiertes Wissen über die Eigenheiten der Kanäle und lernen dabei welche sozialen Netzwerke Sie für Ihre Unternehmenskommunikation am besten nutzen sollten. Anhand von Beispielen aus der Praxis lernen Sie, wie erfolgreiches Marketing auf diesen Plattformen funktioniert und wie man diesen Erfolg messen kann.

Inhalte

- ★ Kommunikation in sozialen Netzwerken, Übersicht der wichtigsten Plattformen
- ★ Social-Media Events konzipieren und umsetzen
- ★ Erfolge mit Google, Facebook und Co.
- ★ Entwicklungstrends und Perspektiven im Social Media
- ★ Online-Inszenierung und Konzeption von wirkungsvollen Events

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
22.06.20	09.00 Uhr –	8 UE	299 €
17.09.20	16.30 Uhr		

Beschreibung

Sie lernen aktive Maßnahmen zur Kundenbindung in der Gastronomie kennen, denn der Bereich des Hotel- und Gaststättengewerbes ist ein wettbewerbsintensiver Markt, dadurch hat die Empfehlung durch Gäste eine große Bedeutung.

Inhalte

- ★ Besonderheiten des Qualitätsmanagements bei Dienstleistungen
- ★ HOTREC, DEHOGA, Gault-Millau etc.
- ★ Mystery Guesting
- ★ Organisation definierter Testreihen, Fragebogenentwicklung
- ★ Briefing der Tester: schriftlich und telefonisch, Auswertung und Prüfung der Testberichte
- ★ Vorstellen von Beispielen und Diskussion mit den Teilnehmern
- ★ Qualitätssicherung
- ★ Gäste-Zufriedenheit und Kundenbindung
- ★ Vermarktungsalternativen
- ★ OTA, GDS, MICE

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Zeitmanagement für Führungskräfte

Datum	Uhrzeit	Dauer	Preis
13.01.20	09.00 Uhr –	8 UE	299 €
13.07.20	16.30 Uhr		

Beschreibung

Führungskräfte wechseln oft zwischen Führungsaufgaben und operativen Tätigkeiten. Dabei müssen nicht nur eigene Termine und Aufgaben im Blick behalten werden, sondern auch die der Mitarbeiter. Hinzu kommt, dass neben alltäglichen Entscheidungen auch in schwierigen Situationen effektive Problemlösungen gefunden werden müssen. Wie mit solchen Herausforderungen umgegangen werden kann, ist Schwerpunkt dieses Seminars.

Inhalte

- ★ Der eigene Arbeitsstil
- ★ Reflexion der eigenen Arbeitsprozesse: Stärken- und Schwächenanalyse
- ★ Die richtigen Prioritäten setzen
- ★ Reaktion bei Ad Hoc Aufträgen
- ★ Aufgabenübersicht der Mitarbeiter als Grundlage der Delegation
- ★ Effektiv und effizient arbeiten
- ★ Eisenhower-Prinzip, ABC-Analyse, Pareto-Prinzip
- ★ Kreativitätstechniken
- ★ Entscheidungs- und Problemdiagnostiktechniken

Zulassungsvoraussetzungen: keine

Zielgruppe: Führungsnachwuchs oder Mitarbeiter mit Führungserfahrung aus Direktion, Verkauf, Controlling, Verwaltung, Empfang sowie Selbstständige

Fördermöglichkeiten

Förderung nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz

Viele unserer Lehrgänge sind nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (Aufstiegs-BAföG) förderbar. Die Förderung besteht aus einem Zuschuss und einem zinsgünstigen Darlehen. Nähere Informationen und Antragsformulare erhalten Sie bei den Ämtern für Ausbildungsförderung der Landkreise oder kreisfreien Städte oder unter: www.aufstiegs-bafoeg.de

Förderung nach QualiScheck Rheinland-Pfalz

Die Teilnahme an Bildungsmaßnahmen kann über den QualiScheck Rheinland-Pfalz gefördert werden. Anspruchsberechtigt sind abhängig Beschäftigte, geringfügig Beschäftigte (Mini-Job), Berufsrückkehrer und Existenzgründer. Über den QualiScheck trägt das Land Rheinland-Pfalz einmal im Jahr 50% der Kosten der Weiterbildungsmaßnahme bis zu 500,00 €. Der QualiScheck muss vor der Anmeldung zum Kurs vorliegen. Detaillierte Informationen sowie Antragsformulare finden Sie im Internet unter: www.qualischeck.rpl.de

Weitere Fördermöglichkeiten

Umfangreiche Informationen zu den Förderprogrammen der einzelnen Bundesländer, finden Sie auf den Seiten der Industrie- und Handelskammer Koblenz unter dem Navigationspunkt -Aus und Weiterbildung: www.ihk-koblenz.de

Steuerliche Berücksichtigung

Aufwendungen für die berufliche Bildung können in der Regel im Rahmen der geltenden steuerlichen Vorschriften als Sonderausgaben oder Werbungskosten geltend gemacht werden.

Kontakt

**Gastronomisches Bildungs-
zentrum Koblenz e. V.**
Hotelmanagement Akademie

Hohenfelder Straße 12
D-56068 Koblenz
+49 (0) 261 30489-43
kontakt@gbz-koblenz.de
www.gbz-koblenz.de

Vertreten durch den Vorstand
Olaf Gstettner, Vorsitzender
Dr. Sabine Dyas,
Geschäftsführerin

Vereinsregister Amtsgericht
Koblenz VR 2868
Umsatzsteuer-ID DE 148 722 790

Die Hotelmanagement Akademie ist Teil des Gastronomischen Bildungszentrum Koblenz e. V. (GBZ).

Das GBZ ist eine Bildungseinrichtung der IHK Koblenz und bietet seit 30 Jahren qualifizierte und fachspezifische Weiterbildung für Gastronomie-, Hotellerie- und Tourismus-Betriebe. Zum Angebot gehören Studiengänge sowie eine Vielzahl von Tages- und Wochenendseminaren.

Das GBZ gliedert sich in drei Kompetenzzentren mit unterschiedlichen Angebotsschwerpunkten: Die Deutsche Wein- und Sommelierschule, die Akademie für Ernährung und Kulinarik sowie die Hotelmanagement-Akademie.

Die Hotelmanagement Akademie (HMA) wurde 1994 mit der Zielsetzung gegründet, engagierten Fach- und Führungskräften aus den Branchen Hotellerie, Gastronomie sowie Gemeinschaftsverpflegung betriebswirtschaftliche Weiterbildung zu bieten. Der besondere Nutzen liegt darin, berufsbegleitende Weiterbildung zu ermöglichen und somit keinen Verdienstausschlag zu haben. Die Weiterentwicklung Ihrer Fach-, Sozial- und Führungskompetenz trägt zur Entfaltung Ihrer Persönlichkeit bei.

Änderungen in den Angeboten vorbehalten. Zugunsten der besseren Lesbarkeit und Verständlichkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Selbstverständlich gelten die Aussagen und Personenbezeichnungen für beide Geschlechter. Ähnliche bzw. vergleichbare Bildungsangebote finden Sie in Datenbanken im Internet, wie zum Beispiel "WIS" oder erfragen Sie diese bei den Weiterbildungsberatern der Industrie- und Handelskammer.