S5 Update für die Saison 2016

Weiterbildungsreihe für UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen von Hotel und Gastronomie in der Mecklenburgischen Seenplatte

Di. 01.03.2016
9.00–16.00 Uhr
89,00 €

Erfolgreiche Verkaufskommunikation II

für den Service
Werden Sie fit für einen verkaufsfördernden und doch dezenten Service mit persönlichem Stil
Referentin: Birte Nagel, Hoga-Beraterin

Klassisch aber nicht steif, natürlich und nicht gekünstelt, ein informativer Service mit persönlichem Stil und einer offenen Persönlichkeit ist das, was die Gäste heute erwarten.

Gute Umgangsformen, sicheres Auftreten und eine angenehme Kommunikation gepaart mit den altbewährten Servierabläufen sind das Erfolgsrezept für einen gelungenen Service und die Basis für erfolgreiches Verkaufen.

Wir zeigen Ihnen an Beispielen aus der Praxis, wie Sie **Verkaufsrhetorik richtig einsetzen** und es schaffen, dass Gäste sich wohlfühlen und schließlich auch gerne für Ihre Leistung bezahlen.

Inhalte:

- ✓ Mimik, Gestik, Körpersprache und deren Wirkung
- ✓ Kommunikationstipps für zeitgemäße Kommunikation
- ✓ Professioneller Service, Serviertechniken und Arbeiten am Tisch des Gastes
- ✓ Unverträglichkeiten und Co.. Was sie über ihre Gäste wissen sollten
- ✓ Stilvoller Smalltalk: Wie Sie Ihre Gäste unterhalten können
- ✓ Ein perfekter Serviceablauf von der Reservierung bis zur Verabschiedung

Ein Seminar für Fach- und Führungskräfte. Die Mindestteilnehmerzahl beträgt 8 Personen.

Anmeldungen (bis zum 16.02.2016) und weitere Informationen zu möglichen Fördermitteln für Unternehmen: Antje Lenk, Müritz-Akademie

In Kooperation mit: Tourismusverband Mecklenburgische Seenplatte e.V. Birte Nagel Hotel- und Gastronomieberatung

ÜBERREGIONALES AUSBILDUNGSZENTRUM WAREN e.V.

Überregionales Ausbildungszentrum Waren e.V.
Warendorfer Str. 18; 17192 Waren
Tel. 03991 1502 80 Fax: 03991 1502 74
info@ueaz-zukunft-gestalten.de
www.ueaz-zukunft-gestalten.de

Fördermitglied im DEHOGA MECKLENBURG-VORPOMMERN

ZUKUNFT GESTALTEN