



Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse in der Gastronomie

Überzeugen Sie mit der Kenntnis der richtigen Zahlen, Daten und Fakten

<p>Wobei soll mich das Training unterstützen?</p>	<p>Wer sollte an diesem Training teilnehmen?</p>
<p>Die eigene Unsicherheit im Umgang mit Zahlen, Daten und Fakten wird in sichere verkäuferische Handlungsweisen umgewandelt. Verkäuferische Beratungsleistungen verbessern sich durch die Kenntnis betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge.</p>	<p>Mitarbeiter/innen des Innen- und Außendienstes</p>
<p>Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?</p>	<p>Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?</p>
<p>Die Teilnehmer ...</p> <ul style="list-style-type: none"> ... kennen die Kalkulationsgrundlagen der Gastronomie ... kennen die wichtigsten Kennzahlen der Gastronomie und die Benchmarks ... können dem Kunden den betriebswirtschaftlichen Nutzen ihres Anliegen darstellen ... sind in der Lage, ein Verkaufsgespräch mit Zahlen, Daten und Fakten zu führen 	<p>Trainingsdauer: 2 Tage Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr</p> <p>Aktuelle Termine finden Sie in beigefügter Übersicht oder unter www.plum-partner.de</p>
<p>Welche Inhalte werden vermittelt?</p>	<p>Was kostet die Teilnahme an diesem Training?</p> <p>Teilnahmegebühr pro Person: 595,00 € zzgl. gesetzl. Mwst. inkl. aller Unterlagen und Arbeitsmaterial</p> <p>Verpflegungs-/Übernachungskosten pro Person: ca. 175,00 € zzgl. gesetzl. Mwst.</p>
<ul style="list-style-type: none"> * Aktuelle Gastro- und GFGH-Benchmarks * Kalkulation in gastronomischen Betrieben * Rohertrag; Brutto- und Nettoerlös; Spanne; Wareneinsatz; Deckungsbeitrag; Mwst; * Umgang mit dem Kunden "Zahlenfuchs" * Eigene Ängste im Umgang mit Zahlen kennen und bewältigen * Verkaufsgespräche mit Zahlen zum Abschluss bringen 	<p>Wie werde ich nach dem Training begleitet?</p> <p>Innerhalb der ersten 12 Wochen nach Ihrer Trainingsteilnahme können Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings kostenfrei nutzen. Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die den Lerntransfer in Ihre Arbeitsabläufe sichert.</p> <p>Welche weiteren Trainings stellen eine gute Ergänzung zu diesem Training dar?</p> <ul style="list-style-type: none"> * Fragetechnik * Kunden typgerecht zum Abschluss führen