

Gastorientierungs-Check® in der Gastronomie

Ausgangslage

Die Ansprüche unserer Gäste steigen und die Gastronomie ist im beständigem Wandel. Routine und Betriebsblindheit verhindern häufig, dass Gäste gern wieder kommen und Umsatz gesteigert wird.

Hier setzen wir an. Nutzen Sie unsere Vitalitätsanalyse zu Gastorientierung und Verkaufsaktivitäten.

„Pre-Free“-Check

Wenn Sie den Eindruck haben, dass auch in Ihrer Gastronomie ein Blick von außen und ein wenig frischer Wind aus dem Norden gut tun würde, nutzen Sie unser Angebot. Wir kommen zu Ihnen, hören Ihren Bedarf und ermitteln vor Ort 3 Punkte, an denen Sie gastorientierter und umsatzstärker sein können. Dies ist unser Invest in eine zukünftige Zusammenarbeit.

Gastorientierungscheck

25 Jahre Gastronomieerfahrung, fachlich auf dem aktuellem Stand und immer „die Augen auf“, was in der Gastronomie möglich ist, bieten wir Ihnen einen Check Ihrer Gastorientierung. Persönliche Optik, Ansprache der Gäste, Präsentation der Ware sind nur einige Themen. Dabei schauen wir auch auf das Team, die Führung und Verkaufsvitalität. Unsere Checkliste ist evaluiert in der Zusammenarbeit mit der Christian Albrecht Universität in Kiel.

Analyse vor Ort, Aufbereitung der Daten und die daraus resultierenden Handlungsempfehlungen erhalten Sie, je nach Betriebsgröße, ab 1.590,- Euro, zzgl. MwSt.

Trainingsempfehlungen nach dem Check

Aus dem Gastorientierungscheck können sich Trainingsempfehlungen ergeben. Unsere Kunden schätzen hier unsere Module, die Gastorientierung zu verbessern:

- Appetit auf Freundlichkeit
- Zusatzverkauf leicht gemacht
- Mitarbeiterführung in der Gastronomie
- Teamentwicklung

Appetit auf Freundlichkeit

Basierend auf dem Gasterorientierungsscheck erhalten Sie ein maßgeschneidertes Angebot, mit Themen zur Verbesserung Ihrer Gasterorientierung. Themenschwerpunkte können sein:

- Gewohnheiten: Tücken und Chancen – Wann sind wir bereit Gewohnheiten dauerhaft zu verändern?
- Optik, Outfit, Auftreten & Co – leicht gemacht
- Macht und Wirkung von Denken und Sprache: Gelingende Kommunikation ist der Schlüssel
- Gasterorientierung: Was ist das aus dem Blickwinkel der Gäste?
- Wer ist eigentlich mein Gast? Was will der Gast wirklich?
- Was heißt Freundlichkeit?
- Der erste Eindruck: Wie er entsteht und wie wir ihn nutzen können
- Die Emotion und der Verstand – ein erfolgreiches Duo bei jedem und wie wir es positiv nutzen können.
- Wie verhalte ich mich in kritischen Situationen?
- Umgang mit Reklamationen und schwierigen Gesprächen:
- Persönliche Zielsetzung
- Welche Werkzeuge kann ich ab morgen sofort benutzen, um mich zu verbessern?

Zusatzverkauf leicht gemacht

Wenn Sie „mehr“ wollen, dann empfehlen wir diese Seminarinhalte:

- Verkaufen oder nicht verkaufen: Chancen und Risiken
- Einstellungen und Erwartungen zum „Verkaufen“
- Verkaufen in der Gastronomie: Was ist das Geheimnis?
- Fähigkeiten und Kompetenzen im Verkauf
- Kommunikation: Der Schlüssel zum Kunden
- Speed selling- Zusatzverkauf in der Praxis
- Umgang mit Pleiten, Pech und Pannen

Mitarbeiterführung und Teamentwicklung

Als Führungskraft ist Ihnen bewusst, dass Sie und weitere Führungskräfte in Ihrem Verantwortungsbereich durch Vorbild auf Mitarbeiter wirken. Gerade in der Gastronomie darf Führung, einfach, stringent und duplizierbar sein.

Wir bieten Ihren Führungskräften hierzu die aktuellsten Erkenntnisse und Methoden zur Weiterentwicklung Ihrer individuellen Führungskompetenz.

Ihr Bedarf entscheidet über die Art der Unterstützung.

Wir verfügen über jahrelange Expertise in unterschiedlichsten Seminar- und Beratungsformaten. Sie können sich darauf verlassen, dass wir Sie und Ihre Führungskräfte nachhaltig und zielgerichtet fördern. Ganz sicher werden Ihre Führungskräfte neue Aspekte Ihrer Führungskompetenz erfahren und aktuelle, wirksame Erkenntnisse und Methoden in die Tat umsetzen können.

Teamarbeit soll nicht dem Zufall überlassen werden; aus diesem Grund hat die Teamentwicklung unter anderem das Ziel, ein positives Arbeitsklima zu schaffen und sich gemeinsam für die Zukunft auszurichten. Dies wird in der Hektik des Alltags oft dem Zufall überlassen.

Es sollen Kooperationsbereitschaft und Teamgeist gefördert werden, um die Arbeitseffizienz des Teams zu steigern.

Wir bieten Ihnen hierzu eine Fülle an Durchführungs- und Methodenkompetenz zur Erreichung Ihrer Ziele.

Oft werden dabei nicht nur Kompetenzen einzelner Teammitglieder oder der ganzen Gruppe (z. B. Kommunikation) optimiert, sondern auch Strukturen der Zusammenarbeit neu geordnet.

Hier schneiden wir „Maßanzüge“.

Investition

Tagessatz Trainerin: 1.590,-- € zzgl. MwSt./ zzgl. Reiseaufwand.

Fragen Sie nach Ihrem individuellen Angebot.

Ansprechpartner

Jacobsen Nielsen Consult GbR

Ariane Nielsen
Kathenkoppel 36 a
22159 Hamburg
Tel. 040 - 270 68 28
nielsen@jn-consult.de
www.jn-consult.de

Jacobsen Nielsen Consult GbR

Ute Jacobsen
Hecktstrasse 34
24159 Kiel
Tel. 0179 230 7162
jacobsen@jn-consult.de