



WEITERBILDUNGSANGEBOTE FÜR HOTELLERIE, GASTRONOMIE UND DIETOURISTIK

PROGRAMM 2020/2021



TOURISMUS-AKADEMIE

Nordwest

Herzlich willkommen bei der
TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest!

Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest ist eine gemeinsame Initiative der Kreisvolkshochschule Ammerland gGmbH in Kooperation mit den Volkshochschulen in Papenburg, Wilhelmshaven und Friesland-Wittmund sowie der Kreisvolkshochschule Wesermarsch GmbH.

Fünf niedersächsische Volkshochschulen – ein Ziel: hochqualitative, berufliche Weiterbildung für alle Beschäftigten und Unternehmer der Gastronomie und Hotellerie und dem weiten Feld des Tourismus im ländlichen Raum und den Städten im Nordwesten Niedersachsens.

Unser breit aufgestelltes Netzwerk bietet passgenaue Weiterbildungsangebote direkt bei Ihnen vor Ort. An modernen Schulungsorten in angenehmer Atmosphäre erhalten Sie intensive Seminarerlebnisse, kreative Workshops und gezieltes

Training für einzelne Teilnehmende oder das gesamte Unternehmen. Die Seminarverpflegung ist bereits im Preis inklusive.

Einen Schwerpunkt in diesem Jahr bietet der Bereich der Digitalisierung. Aber auch im Bereich Housekeeping und speziell für Mitarbeitende aus der Gastronomie sind interessante Seminarangebote hinzugekommen. Natürlich bieten wir auch wieder für die Hotellerie und die Tourismusbranche Seminare und Workshops an. Sicherlich ist auch für Branchenfremde das eine oder andere Seminar dabei.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Durchstöbern unserer neuen Broschüre und freuen uns, Sie in unseren Seminaren begrüßen zu dürfen.

Ihr Team der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest

Telefon 04488 56-5199, info@tourismus-akademie-nw.de

Bitte beachten Sie unsere Hygieneregelungen:



Beim Betreten unserer Gebäude ist eine Mund-Nasen-Maske zu tragen. Diese kann im Kursraum abgenommen werden.



Halten Sie 1,5 Meter Abstand zu anderen Personen.



Waschen Sie sich gründlich die Hände oder desinfizieren Sie Ihre Hände.

Es ist wichtig, dass sich alle Teilnehmenden und Lehrkräfte an die Hygieneregeln halten. Nur so können wir den Unterricht sicherstellen.

Danke für Ihre Mithilfe!

INHALT



	Seite
Seminarübersicht	4
Termine	5-7
Veranstaltungsorte	43
Wer wir sind	2
Web-Seminare	
Instagram für Einsteiger	12
Online-Marketing	13
Smalltalk und Selbstpräsentation	14
Management	
Eventmanagement	16
Gesundheitsgerechtes Führen	18, 19
Ihr professioneller Netzwerkauftritt	17
Personalgewinnung im Social Media	20
Plötzlich Führungskraft	21
Reklamationsmanagement	22
Restaurantmanagement	23
Marketing	
Digitale Gästebindung im Tourismus	24
Empfehlungsmarketing im Tourismus	25
Google im Marketing	26
Nachhaltigkeit im Unternehmen	27
So scheiben Sie gute Webtexte	28
Social Media Marketing	29
Veranstaltungsrecht	30
Fachkräftetraing	
Adobe Photoshop und Adobe InDesign	32
Betriebswirtschaft im Housekeeping	31
Kommunikation im Team	33
Messen perfekt meistern	34
Service Grundlagen „Die Basics“	36
Service Grundlagen „Der Gast“	37
Sofort erfolgreich telefonieren	35
Vertrieb optimieren	38
Für Vermieter von Ferienimmobilien	
Home Staging	39
IHK-Prüfungsvorbereitung / Online Studium	
Auszubildende (Restaurantfach etc.)	40
Externe (Restaurantfach etc.)	41
INVEST	42
Organisatorisches	
Anmeldung	51
Bildungsprämie	9
Datenschutz, AGB	49, 50
Dozierende	46, 47
Gut zu wissen	10, 11
Hygieneregeln (CORONA)	3
Impressum	52
Inhouse-Schulungen	44, 45
Kontakt	48
Kooperationspartner	8

TERMINÜBERSICHT

September 2020

Mo. 28.09.2020 Online-Marketing - Erfolgreich Gäste gewinnen im Web

Ort
Web-Seminar

Seite
13

Oktober 2020

Fr. 02.10.2020 Instagram für Einsteiger
Di. 06.10.2020 Smalltalk und Selbstpräsentation
Mi. 28.10.2020 Plötzlich Führungskraft
Do. 29.10.2020 Google im Marketing nutzen

Web-Seminar
Web-Seminar
Westerstede
Norddeich

12
14
21
26

November 2020

Di. 03.11.2020 So schreiben Sie gute Webtexte
Mi. 04.11.2020 Veranstaltungsrecht
Fr. 06.11.2020 Personalgewinnung im Social Media (Online-Recruiting)
Mo. 09. - Di. 10.11.2020 Adobe/InDesign & Photoshop
Do. 12.11.2020 Gesundheitsgerechtes Führen / Resilienztraining Teil I
Sa. 14.11.2020 Home Staging - „Frischer Wind für Ferienunterkünfte“
Di. 17.11.2020 Empfehlungsmarketing im Tourismus
Di. 17.11.2020 Ihr professioneller Netzwerkauftritt
Fr. 20.11.2020 Social Media Marketing
Sa. 21.11.2020 Home Staging - „Frischer Wind für Ferienunterkünfte“
Mo. 23. + Di. 24.11.2020 Eventmanagement Basics (2-Tagesseminar)
Mi. 25.11.2020 Nachhaltigkeit im Unternehmen
Do. 26.11.2020 Gesundheitsgerechtes Führen / Resilienztraining Teil II
Do. 26.11.2020 Sofort erfolgreich telefonieren mit Persönlichkeit

Westerstede
Bad Zwischenahn
Rastede
Wilhelmshaven
Wilhelmshaven
Norddeich
Wittmund
Westerstede
Papenburg
Brake
Norddeich
Papenburg
Wilhelmshaven
Papenburg

28
30
20
32
18
39
25
17
29
39
16
27
19
35

TERMINÜBERSICHT

Sa.	28.11.2020	Vertrieb optimieren, Bewertungen animieren (FeWo+Hotel)	Norddeich	38
Mo.	30.11.2020	Digitale Gästebindung im Tourismus	Wilhelmshaven	24

Januar 2021

Mo. 11.- Fr. 15.01.2021	Prüfungsvorbereitung IHK für Auszubildende	Bad Zwischenahn	40, 41
Di. 12.01.2021	Betriebswirtschaft im Housekeeping	Rastede	31
Do. 14.01.2021	Online-Marketing - Erfolgreich Gäste gewinnen im Web	Web-Seminar	13
Mo. 18.- Fr. 22.01.2021	Prüfungsvorbereitung IHK für Externe	Bad Zwischenahn	40, 41
Di. 19.01.2021	Nachhaltigkeit im Unternehmen	Wilhelmshaven	27
Do. 21.01.2021	Restaurantmanagement für Führungskräfte	Rastede	23
Do. 28.01.2021	Messen perfekt meistern	Rastede	34

Februar 2021

Mi. 03.02.2021	Personalgewinnung im Social Media (Online-Recruiting)	Westerstede	20
Do. 04.02.2021	Digitale Gästebindung im Tourismus	Papenburg	24
Di. 09.02.2021	Empfehlungsmarketing im Tourismus	Brake	25
Do. 11. - Fr. 12.02.2021	Adobe InDesign & Photoshop	Wilhelmshaven	32
Mo. 15.02.2021	Plötzlich Führungskraft	Westerstede	21
Di. 16.02.2021	Service Grundlagen „Die Basics“	Bad Zwischenahn	36
Di. 23.02.2021	Ihr professioneller Netzwerkauftritt	Wittmund	17
Di. 23.02.2021	Service Grundlagen „Der Gast“	Bad Zwischenahn	37
Do. 25.02.2021	Vertrieb optimieren, Bewertungen animieren (FeWo+Hotel)	Brake	38



März 2021

Di.	02.03.2021	Google im Marketing nutzen	Westerstede	26
Mi.	03.03.2021	Kommunikation im Team	Westerstede	33
Do.	04.03.2021	Gesundheitsgerechtes Führen / Resilienztraining Teil I	Wilhelmshaven	18
Di.	09.03.2021	Reklamationsmanagement	Brake	22
Mi.	10.03.2021	Reklamationsmanagement	Papenburg	22
Di.	16.03.2021	Sofort erfolgreich telefonieren mit Persönlichkeit	Wittmund	35
Mi.	24.03.2021	Social Media Marketing	Wilhelmshaven	29
Do.	25.03.2021	Gesundheitsgerechtes Führen / Resilienztraining Teil II	Wilhelmshaven	19

April 2021

Mo. 12. - Fr. 16.04.2021	Prüfungsvorbereitung IHK für Auszubildende	Bad Zwischenahn	40, 41
Di. 13.04.2021	Service Grundlagen „Die Basics“	Bad Zwischenahn	36
Mo. 19. - Fr. 23.04.2021	Prüfungsvorbereitung IHK für Externe	Bad Zwischenahn	40, 41
Di. 20.04.2021	Service Grundlagen „Der Gast“	Bad Zwischenahn	37

Mai 2021

Di.	04.05.2021	So schreiben Sie gute Webtexte	Wittmund	28
-----	------------	--------------------------------	----------	----

Langzeitlehrgang

01.03. - 28.08.2021	INVEST - Studienvorbereitung	Online	42
---------------------	------------------------------	--------	----

KOOPERATIONSPARTNER



 **kvhs Ammerland gGmbH**
26655 Westerstede, Am Esch 10
Telefon: 04488 -56 5100

 **VHS Papenburg**
26871 Papenburg, Hauptkanal rechts 72
Telefon: 04961-922 30

 **KVHS Wesermarsch GmbH**
26919 Brake (Unterweser),
Bürgermeister-Müller-Straße 35
Telefon: 04401-707 6100

 **VHS Wilhelmshaven**
26382 Wilhelmshaven, Virchowstraße 29
Telefon: 04421-164 000

 **VHS Friesland-Wittmund gGmbH**
26409 Wittmund, Finkenburgstraße 9
Telefon: 04462-863 341

Alle Kooperationspartner auf dieser Seite sind
Beratungsstellen für die Bildungsprämie (www.bildungspraemie.de).





BILDUNGSPRÄMIE

Das ständige Lernen und die Weiterbildung im beruflichen Leben gehören zu den großen gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit. Eine sich ständig erweiternde Bildung der einzelnen Person ist entscheidend dafür, die berufliche Perspektive in hohem Maße selbst zu bestimmen. In diesem Sinne hat die Bundesregierung die Bildungsprämie eingeführt. Durch finanzielle Anreize sollen mehr Menschen zur Finanzierung von Weiterbildung motiviert werden.

Von der Bildungsprämie können Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer profitieren, die mindestens 15 Stunden/Woche erwerbstätig sind. Ihr jährlich zu versteuerndes Einkommen darf 20.000 € (beziehungsweise 40.000,00 € bei gemeinsam veranlagten Personen) nicht überschreiten.

Die in der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest kooperierenden (Kreis-) Volkshochschulen sind als offizielle Beratungsstellen berechtigt, Prämien-Gutscheine auszustellen. Dieser wird nach einer verbindlichen Beratung und bei Erfüllen der Förderbedingungen ausgehändigt. Der Bund übernimmt maximal 50 % der Weiterbildungskosten, maximal jedoch 500,00 €.

Beratungstermine können Sie telefonisch oder per E-Mail vereinbaren:

Stefanie Meyer: 04488 56-5170, s.meyer@kvhs-ammerland.de

Tanja Sander: 04462 8633-22, t.sander@vhs-frieslandwittmund.de

Franziska Hähnlein: 04961 922 357, franziska.haehnlein@vhs-papenburg.de

Anke Renken: 04401 7076 100, a.renken@kvhs-wesermarsch.de

Monika Pellenz: 04421 16 40 11, monika.pellenz@vhs-whv.de

Die Bildungsprämie wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und aus dem Europäischen Sozialfond der Europäischen Union gefördert.





GUT ZU WISSEN



AGBs

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf Seite 50.

Anmeldung

Schnell und online unter www.tourismus-akademie-nw.de, mit dem Anmeldeformular auf Seite 51, per Email unter: info@tourismus-akademie-nw.de oder per Telefon unter: 04488-56 5199.

Ansprechpartner

Wir sind wochentags von 08:00-12:00 Uhr unter 04488-565199 für Sie erreichbar. Alle Kontaktdataen finden Sie auch auf unserer Homepage unter www.tourismus-akademie-nw.de.

Bildungsprämie

Informieren Sie sich unter www.bildungspraemie.info über Zuschüsse für Ihr gewünschtes Seminar. Diese sind in der Regel vom eigenen Einkommen und dem Bundesland, in dem Sie wohnen, abhängig. Alle kooperierenden (Kreis-)Volkshochschulen der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest sind Beratungsstellen für die Bildungsprämie (siehe Seite 9). Nutzen Sie diese Gelegenheit.

Bildungsurlaub

Für die „Prüfungsvorbereitung auf die IHK-Abschlussprüfung“ (Seite 40, 41) haben Sie die Möglichkeit, bei Ihrem Arbeitgeber einen Bildungsurlaub in Niedersachsen einzureichen.

Datenschutz

Die Datenschutzbestimmungen der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest finden Sie auf Seite 49.

Dozenten

Unsere Dozent/innen sind für Ihren Erfolg tätig. Sie sind hauptberuflich oder freiberufliche Trainer, Fachexperten, Berater und Unternehmer. Sie vermitteln Inhalte souverän und auf die jeweilige im Seminartext aufgeführte Branche und Zielgruppe zugeschnitten.

Inhouse-Schulungen

Alle unsere Seminare aus dem aktuellen Seminarangebot und die aufgeführten Seminare auf den Seiten 44+45 können als Inhouse-Schulungen für Ihre Mitarbeitenden gebucht werden. Wir beraten Sie gerne und berücksichtigen Ihre individuellen Wünsche.

Kooperation	<i>Unsere Kooperationspartner (VHS/KVHS) finden Sie auf der Seite 8.</i>
Kursgebühr	<i>In der Kursgebühr enthalten sind die Seminarunterlagen unserer Dozenten/innen sowie die Verpflegung während des Seminars.</i>
Online Anmeldung	<i>Direkt online buchen unter www.tourismus-akademie-nw.de.</i>
Q-Zertifizierung	<i>Die kvhs Ammerland gGmbH ist seit 2019 Q-Betrieb und nach ServiceQualität DEUTSCHLAND mit dem Q-Siegel zertifiziert. Betriebe, die ebenfalls das Q-Siegel tragen, erhalten eine Ermäßigung in Höhe von 10 Prozent auf den Seminarpreis.</i>
Rechnungsstellung	<i>Sie erhalten Ihre Rechnung im Anschluss an die Seminarteilnahme.</i>
Seminarorte	<i>In den Seminarbeschreibungen sind die Veranstaltungsorte aufgeführt. Die Seminare finden in den modernen Kursräumen unserer Kooperationspartner (Volkshochschulen/Kreisvolkshochschulen) oder in kooperierenden Betrieben statt.</i>
Seminarzeiten	<i>Die Seminarzeiten finden Sie in der jeweiligen Seminarbeschreibung der Seminare.</i>
Seminarablauf	<i>Detaillierte Informationen zum Seminarverlauf sowie eine Anfahrtsbeschreibung zum Seminarort senden wir Ihnen 10 Tage vor Seminarbeginn zu.</i>
Verpflegung	<i>Alle Seminare sind inklusive Vollverpflegung: Säfte und Mineralwasser am Seminarplatz, Kaffeepausen mit heißen Getränken und Snacks oder belegten Brötchen am Vormittag und Kekse/Kuchen am Nachmittag, Mittagessen inklusive Getränken.</i>
Web-Seminare	<i>Nähere Informationen zu den Web-Seminaren finden Sie auf Seite 15.</i>
Zertifikate	<i>Sie erhalten am Ende des Seminars Ihr persönliches TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest Zertifikat.</i>

WEB-SEMINARE

Instagram für Einsteiger - So nutzen Sie den Business-Account richtig!

NEU

Instagram-Marketing hat sich längst als feste Größe im betrieblichen Alltag etabliert. Viele Hotels und Restaurants nutzen diese Plattform, um Vertrauen in die Marke aufzubauen, Produkte zu bewerben und direkt mit Kunden und Gästen zu interagieren. Im Fokus stehen Bilder und Videos, über die Sie Ihre Kunden an Ihrem Tagesgeschäft teilhaben lassen können. In diesem Web-Seminar lernen Sie die ersten wichtigen Schritte auf Instagram kennen.

Sie erfahren, wie Sie einen Account anlegen, Hashtags richtig setzen, lernen die wichtigsten Funktionen kennen und werden in die Lage versetzt, kreativ und mit Mehrwert für Ihre Zielgruppen zu posten.

Die Referentin Gabriela Meyer, Social Media-Expertin und Inhaberin von Modern Life Seminars, führt Sie Schritt für Schritt an Instagram heran und beantwortet Ihre Fragen.

Inhalt:

- Sie lernen, wie Sie ganz einfach einen Instagram-Account anlegen
- lernen die wichtigsten Funktionen kennen
- Hashtags finden und sinnvoll einsetzen
- Be emotional, be funny! Content-Ideen
- Wichtige Schritte für mehr Sichtbarkeit
- Fehler, die Sie unbedingt vermeiden sollten
- Wertvolle Tipps & Tricks



Dozentin:
Gabriela Meyer

Zielgruppe: Für Einsteiger und Einsteigerinnen

*Freitag, 02.10.2020, 09:30 Uhr bis 11:00 Uhr (90 Minuten), Kurs-Nr.: 0844, Anmeldeschluss: 24.09.2020
Kursgebühr: 59,00 € inkl. Teilnahmezertifikat*

Online-Marketing - Erfolgreich Gäste gewinnen im Web

NEU

Online-Marketing ist mittlerweile zur Pflicht für Unternehmen geworden, um sich potenziellen Gästen zu präsentieren und das eigene Unternehmen und die eigenen Produkte und Dienstleistungen bekannt zu machen und zu verkaufen. Den Unternehmen stehen dabei zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung im Internet zu werben, aber nicht jede Online-Marketing-Maßnahme eignet sich für jedes Unternehmen und in jeder Situation.

In diesem halbtägigen Webinar lernen die Teilnehmer/innen die wichtigsten Aspekte des Online-Marketings kennen, um eigene Maßnahmen erfolgreich auf- oder auszubauen. Die Teilnehmer/innen lernen anhand von zahlreichen Positiv- und Negativ-Beispielen aus der Praxis verschiedene Formen des Online-Marketings kennen, erfahren, welche Maßnahmen zur Erreichung welcher Ziele und welcher Zielgruppen sinnvoll sind, und bekommen hilfreiche Tipps und Tricks für die Umsetzung eigener Kampagnen an die Hand.

Inhalt:

- Zahlen und Fakten: Die Relevanz des Online-Marketings im Markt
- Abrechnungsmodelle und wichtige Kennzahlen
- Social Media Marketing mit Facebook & Co.
- Suchmaschinenmarketing über Google Ads
- E-Mail-Marketing zur Kundengewinnung und -bindung
- Einblick Web-Analytics: Durch Analyse und Optimierung zum Erfolg
- Zahlreiche Positiv- und Negativ-Beispiele aus der Praxis
- Tipps und Tricks für die eigene Umsetzung



Zielgruppe: Mitarbeitende im Marketing

Dozent:
Krischan Kuberzig

Montag, 28.09.2020, 09:00 Uhr bis 13:00 Uhr (inkl. 15 Minuten Pause), Kurs-Nr.: 0842, Anmeldeschluss: 18.09.2020
Donnerstag, 14.01.2021, 09:00 Uhr bis 13:00 Uhr (inkl. 15 Minuten Pause), Kurs-Nr.: 0843, Anmeldeschluss: 06.01.2020
Kursgebühr: 119,00 € inkl. Teilnahmezertifikat

Smalltalk und Selbstpräsentation

NEU

Nice to meet you! Erfolgsstrategien beim Smalltalk – auch vor der Kamera

Plötzlich befinden wir uns alle in Videokonferenzen und stehen live vor einer Kamera. Die Art, wie wir miteinander geschäftlich sprechen wurde radikal verändert. Doch Online-Meetings fallen nicht jedem leicht. Die Kamera verstärkt Kontraste und ist für viele von uns ungewohnt.

Wie gelingt es Ihnen, in Videocalls locker zu plaudern, souverän mitzureden oder sich mühelos einzufädeln? Was ziehen Sie am besten an, um sich optimal und erfolgreich im virtuellen Raum zu präsentieren? Was sollten Sie grundsätzlich bei Ihrer Selbstpräsentation beachten, wenn Sie „live“ sind?

In diesem Webinar erhalten Sie wertvolle Tipps von Gabriela Meyer, Autorin und Inhaberin Modern Life Seminars, wie Sie digitale Zusammentreffen erfolgreich und mit Ausstrahlung meistern. Sie erfahren, wie Sie auch im virtuellen Raum vor einer Kamera ganz leicht über Smalltalk Brücken zu anderen bauen können.

Inhalte:

- „Worüber spreche ich?“ „Wie gehe ich mit Vielrednern um?“ „Wie gewinne ich Sympathien bei Kunden und Geschäftspartnern?“ Sie bekommen sofort umsetzbare Lösungsideen und interessante Impulse.
- „Wie präsentiere ich mich in Videokonferenzen vor der Kamera?“ „Worauf sollte ich bei meiner Kleidung achten?“ „Wie gestalte ich meinen Hintergrund und meinen Auftritt?“ Sie erhalten wertvolle Tipps zur Selbstpräsentation für Ihren Videoauftritt.

Zielgruppe: Mitarbeitende aus Tourismusorganisationen, Tourist-Informationen, Gastronomie, Hotellerie und der Reisebranche



Dozentin:
Gabriela Meyer

Dienstag, 06.10.2020, 09:30 Uhr bis 11:00 Uhr (Dauer 90 Minuten), Kurs-Nr.: 0845, Anmeldeschluss: 28.09.2020
Kursgebühr: 59,00 € inkl. Teilnahmezertifikat

Information zu unseren WEB-Seminaren

Die Teilnahme ist örtlich unabhängig, ohne Anfahrtsweg und in gewohnter Umgebung.

Nutzen Sie die Möglichkeit, sich bequem online am eigenen Arbeitsplatz oder von Zuhause flexibel weiterzubilden. Unsere Dozenten stehen Ihnen mit Rat und Tat während des Seminars zur Verfügung.

Für unsere Web-Seminare benötigen Sie:

- einen internetfähigen PC / Laptop
- Headset und/oder Lautsprecher
- eine schnelle und stabile Internetverbindung

Nach der Anmeldung zu einem unserer Web-Seminare erhalten Sie die Zugangsdaten für die Teilnahme per E-Mail zugesendet.

Sie können in der Regel bereits 10 Minuten vor Beginn eines Web-Seminars in den virtuellen Kursraum eintreten und ihr Headset/Lautsprecher oder die Kamera einrichten.

Sie haben eine Idee für ein Web-Seminar oder möchten in Ihrem Unternehmen ein Web-Seminar für sich und Ihre Mitarbeiter anbieten?

Sprechen Sie uns gerne an, gemeinsam finden wir ein für Sie passendes Seminar.



Eventmanagement – Grundlagenseminar

Veranstaltungen professionell planen und durchführen

2-Tages Seminar

In diesem Grundlagenseminar lernen Sie die notwendigen Prozesse kennen um Veranstaltungen unterschiedlicher Art professionell und kosteneffizient durchzuführen, eine Auswahl von passenden Locations, Lieferanten, Künstlern und Personal zu treffen, Sicherheit zu gewährleisten und Ihre Gäste zu begeistern. Umfangreiches Basiswissen wird aktiv und verständlich vermittelt.

Inhalte:

- Zieldefinierung: Anlass, Art, Ziel und Dauer der Veranstaltung
- Kooperationspartner: Location, Lieferanten, Technik, Medien, Catering & Co.
- Budgetierung: Ausgaben transparent zusammenstellen
- Konzeption & Planung: Was passiert wann, wo, mit wem, warum und wie
- Sicherheit: Sicherheit für die Gäste, die Technik und den Ablauf
- Briefing des Teams: Zuständigkeiten zuordnen, Eventualitäten einkalkulieren
- Durchführung: Veranstaltungsablauf konkretisieren und koordinieren
- Gästebetreuung: give-aways, Übernachtungen, Transfer, Kundenbindung
- Nachbereitung: Erfolgskontrolle durch Kunden- und Gästefeedback, Ergebnisse aus dem Team, Erfahrungen für die nächste Veranstaltung dokumentieren
- Antworten auf Ihre persönlichen Fragestellungen



Dozent:
Markus Heitmann

Zielgruppe: Alle, die erfolgreich eigene Veranstaltungen durchführen wollen!

Norddeich, Hotel Fährhaus, Montag, 23.11.2020 und Dienstag, 24.11.2020, jeweils 09:00 bis 16:00 Uhr,

Kurs-Nr.: 0801 Anmeldeschluss: 22.10.2020

Kursgebühr: 670,00 € inkl. Verpflegung, Checklisten, Musterpräsentationen und Teilnahmezertifikat

Ihr professioneller Netzwerkauftritt:

Wie setze ich mich digital in Szene?

Wer früher unauffällig seine Pflicht tat, war erfolgreich. Heute gilt das nicht mehr. Spätestens seit der Corona-Krise ist klar: Heute müssen Sie digital sichtbar sein, um Reichweite zu erzielen! In diesem Seminar erhalten Sie viele praktische Tipps von einer Social-Media-Expertin und klären Ihre individuellen Fragen. Sie gewinnen einen Blick für Ihre digitale Sichtbarkeit und werden in die Lage versetzt, sich erfolgreich und zeitgemäß auf relevanten Kanälen zu präsentieren.

Inhalte:

- Wie setzen Sie sich professionell und kreativ in Szene?
- Was sollten Sie über Instagram, Twitter & Co wissen?
- Welche Inhalte und Stories können Sie auf Facebook teilen, um Fans zu gewinnen?
- Gibt es Trends bei Newslettern für Ihre Social-Media-Strategie zu berücksichtigen?

Zielgruppe: Tourismus- und Gastronomiemitarbeitende mit Marketingverantwortung,
Unternehmer/innen und Selbstständige

Westerstede, kvhs, Dienstag, 17.11.2020, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0802, Anmeldeschluss: 15.10.2020

Wittmund, VHS, Dienstag, 23.02.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0803, Anmeldeschluss: 20.01.2021

Kursgebühr: 260,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat



Dozentin:
Gabriela Meyer

Gesund Führen – mit Resilienz

2-Tages Seminar (einzelne buchbar)

Gesunde Selbstführung - Gesundheitsförderliche Mitarbeiterführung

Der verantwortungsbewusste Umgang mit der eigenen Gesundheit und der der Mitarbeitenden und die Förderung von Resilienz können erlernt werden. Und das zahlt sich aus... sowohl für den betreffenden Mitarbeiter, als auch für die Führungskraft und das gesamte Unternehmen.

Gesund führen mit Resilienz bedeutet im ersten Schritt eine gesunde Selbstführung als Führungskraft zu erlangen und die persönliche Resilienz zu stärken, als Grundlage für das gesundheitsförderliche Führen von Mitarbeitenden.

Das Seminar besteht aus 2 eintägigen Seminaren, die aufeinander aufbauen. Die Seminare Selbstführung und Mitarbeiterführung können auch einzeln gebucht werden.

Inhalt Teil I: Selbstführung

Die Führungskräfte

- werden sensibilisiert für das Thema Gesundheitsförderung und Resilienz-Entwicklung im Unternehmen sowie die Zusammenhänge zwischen Führung und Gesundheit.
- werden motiviert zur gesundheitsförderlichen Selbstführung.
- reflektieren ihre aktuelle Stressbelastung, erkennen persönliche Stressmuster, innere Antreiber und die persönlichen Krafträuber/quellen und lernen damit bewusst umzugehen.
- arbeiten ihre persönliche Grundausstattung an Resilienz heraus.
- lernen, die persönliche Grundausstattung an Resilienz steigern zu können, um unter hohem Druck genügend Widerstandskraft zu mobilisieren und mit klarem Blick Perspektiven zu sehen, die sich positiv auf eine resiliente (Lebens-) Führung und die „Gesunderhaltung“ auswirken.
- lernen (Entspannungs-) Methoden kennen, die sie unterstützen, herausfordernde Situationen mit einer gesunden Selbstführung zu meistern.

Ziel Teil I: Die Fähigkeit, die persönliche Resilienz zu steigern mit dem Ziel einer gesunden Selbstführung als Grundvoraussetzung, um Mitarbeitende gesundheitsförderlich resilient zu führen.

Inhalt Teil II: Mitarbeiterführung

Die Führungskräfte

- lernen die Kriterien eines gesundheitsförderlichen Führungsverhaltens kennen und reflektieren das eigene Führungsverhalten.
- lernen gesundheitsförderliche und gesundheitsbeeinträchtigende Gestaltung von Arbeitsaufgaben und -bedingungen und wie sie dieses Wissen anwenden können.
- lernen, wie sie durch einen gesundheitsförderlichen Führungsstil auch die Resilienz der Mitarbeitenden entwickeln können.
- lernen mit gesundheitsbezogenen Herausforderungen am Arbeitsplatz umzugehen, wie z.B. Burn-Out, Suchtverhalten am Arbeitsplatz.

Ziel Teil II: Das Umsetzen der neu erworbenen Erkenntnisse, Erkennen des Zusammenhangs von Führung und Mitarbeitergesundheit und von Notwendigkeit und Nutzen gesundheitsförderlichen Führens mit Resilienz mit dem Ziel, Mitarbeitende gesundheitsförderlich resilient zu führen, um Fehlzeiten zu vermeiden und die Mitarbeitenden gesund und motiviert zu halten.

Zielgruppe: Unternehmer/innen, Geschäftsführende und Mitarbeitende mit Führungsverantwortung

**Wilhelmshaven, VHS, Donnerstag, 12.11.2020 (Teil I) und Donnerstag, 26.11.2020 (Teil II),
jeweils 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0834/0836, Anmeldeschluss: 12.10.2020**

**Wilhelmshaven, VHS, Donnerstag, 04.03.2021 (Teil I) und Donnerstag, 25.03.2021 (Teil II),
jeweils 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0835/0837, Anmeldeschluss: 01.02.2020**

Kursgebühr: 400,00 € (€ 210,00 € pro Tagesseminar) inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat



*Dozentin:
Katrin Trittner*

Personalgewinnung in Social Media, Suchmaschinen & Co. „Online Recruiting“

NEU

Durch die Sozialen Medien wie Facebook, XING & Co. und Suchmaschinen wie Google ist für die Nutzer nicht nur eine neue Transparenz bezüglich Produkten und Dienstleistungen entstanden, sondern auch Arbeitgeber werden von potentiellen Bewerbern zunehmend beleuchtet. In einem knapper werdenden Bewerbermarkt bei gleichzeitig steigendem Einstellungsbedarf ist es wichtig, sich über die Suchmaschinen überhaupt auffindbar zu machen und sich optimal zu präsentieren.

Sie erhalten anhand von Beispielen aus Theorie und Praxis einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten, die die Sozialen Netzwerke für die Personalgewinnung bieten. Sie erhalten hilfreiche Tipps und Tricks für die Umsetzung und erfahren, welche Fallstricke es zu beachten gilt. Sie erfahren, was es bei der Nutzung von Suchmaschinen zu beachten gilt, wie sich Unternehmen in den kostenlosen Einträgen von Google auffindbar machen, sich über SEA mit bezahlten Anzeigen den Nutzern präsentieren können und welche Funktionen und Einstellungen es zu berücksichtigen gilt.

Inhalte:

- Zahlen & Fakten zur Internetnutzung und Personalgewinnung im Web
- Erwartungen der Zielgruppe an die Präsentation des potenziellen Arbeitgebers im Web
- Search Engine Advertising (SEA) und Search Engine Optimization (SEO)
- Social Recruiting Strategie - Planung, Konzeption und Rahmenbedingungen
- Social Media Maßnahmen & Plattformen (Facebook, Xing, Kununu & Co.)
- Positiv- und Negativbeispiele und was man daraus lernen kann
- Zahlreiche Tipps & Tricks für die Praxis

Zielgruppe: Mitarbeiter aus dem Marketing im Tourismus, Hotellerie und Gastronomie

Rastede, kvhs, Freitag, 06.11.2020, 09:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0806, Anmeldeschluss: 01.10.2020
Westerstede, Hotel Voss, 03.02.2021, 09:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0807, Anmeldeschluss: 17.12.2020
Kursgebühr: 260,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat



Dozent:
Krischan Kuberzig

Plötzlich Führungskraft

Wie Sie sich vom Mitarbeiter zur Führungskraft entwickeln

Authentisch und souverän aufzutreten ist die Schlüsselqualifikation einer charismatischen Führungspersönlichkeit um Sympathie zu ernten, Begeisterung zu wecken und Mitarbeitende für sich zu gewinnen.

Dieses Seminar sensibilisiert Sie für die Herausforderungen der Führungsaufgaben und gibt Ihnen Tools und Techniken an die Hand, mit denen Sie den Führungsalltag stemmen.

Inhalte:

- Aufgabenfelder von Führungskräften
- Ihre charismatischen Führungseigenschaften
- Führungsstile und Mitarbeiterverhalten
- Eigene Vorbehalte diskutieren und überwinden
- Die eigene Führungsverantwortung erkennen, erste Schritte zum Erfolg gehen
- Führungsunsicherheiten erkennen und klären
- Eigenes Führungspotenzial feststellen und weiterentwickeln
- Gemeinsam den individuellen Weg finden
- Soziale Kompetenzen in der Gesprächsführung
- Konfliktlösung



*Dozentin:
Maren Ulbrich*

Zielgruppe: Neu-Unternehmer/innen, Führungskräfte in neuer Position, Personalverantwortliche aller Branchen

Westerstede, kvhs, Mittwoch, 28.10.2020, 08:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0812, Anmeldeschluss: 25.09.2020

Westerstede, kvhs, Montag, 15.02.2021, 08:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0813, Anmeldeschluss: 13.01.2021

Kursgebühr: 290,00 € inkl. Verpflegung, Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat

Reklamationsmanagement

Mit Reklamationen und schwierigen Gästen kompetent umgehen

Beschwerden oder Reklamationen werden oft als Katastrophe gesehen, sind aber häufig Chancen zur Verbesserung. In diesem Seminar wird Ihnen aufgezeigt, wie Sie im Alltag auf Reklamationen und schwierige Gäste optimal eingehen und diese zur Zufriedenheit des Gastes und des Unternehmens lösen. Sie erfahren auch, wie Sie Ihren Gast noch während des Aufenthaltes animieren, eventuelle Unstimmigkeiten und Erwartungen mitzuteilen, sodass es nicht zu einer negativen Bewertung im Internet kommt.

Inhalte:

- Was ist eine Reklamation und wie entsteht sie?
- Die Reklamation als Chance sehen
- Ich bin gerne Dienstleister – und wo sind meine bzw. unsere Grenzen?
- Wie animieren wir den Gast uns seine Erwartungen, Wünsche und auch Beschwerden vor Ort mitzuteilen?
- Die Phasen einer Reklamation: wie gehen wir optimal auf unseren Gast ein?
Was sage ich wie am besten?
- Der Guest brüllt, droht und schreit – oder die Reklamation ist unberechtigt: und nun?
- Auf Beschwerden und schlechte Bewertungen im Netz souverän antworten

Zielgruppe: Mitarbeitende in Hotels, Tourismusinstitutionen und Kurverwaltungen



*Dozentin:
Renate Stolle*

Brake, KVHS, Dienstag, 09.03.2021, 10:00 bis 16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0808, Anmeldeschluss: 04.02.2021

Papenburg, VHS, Mittwoch, 10.03.2021, 10:00 bis 16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0809, Anmeldeschluss: 04.02.2021

Kursgebühr: 260,00 € inkl. Verpflegung, Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat

Restaurantmanagement für Führungskräfte

Optimale Organisation stärkt den Teamgeist und verbessert das wirtschaftliche Ergebnis

Ein Seminar der DEHOGA-Akademie Bad Überkingen

Das Ziel dieses Seminars: Sie können sich und Ihr Team optimal organisieren. Gemeinsam meistern Sie den Arbeitstag effizienter und vielfach erfolgreicher: Sie verbessern das wirtschaftliche Ergebnis und zugleich das Betriebsklima, das wird auch für die Gäste spürbar. Mit gutem Teamgeist können Sie Auslastungsspitzen viel besser bewältigen. Sie gehen mit dem Know-how aus diesem Seminar besser auf Gäste ein, steigern die Verkaufsleistung und tragen zur Weiterentwicklung der Unternehmensstandards bei. Ihr Führungsstil fordert alle Beteiligten und sorgt zugleich für Spaß an der Arbeit und Loyalität zum Betrieb.

Inhalte:

- Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung wirkungsvoll vermitteln
- Arbeitsabläufe klar definieren
- Einsatzplanung, Dienst- und Stationspläne gestalten
- Wirtschaftliche Ziele und Qualitätsziele definieren und kalkulieren
- Mit Kontrollinstrumenten die Umsetzung prüfen und sicherstellen

Zielgruppe: Restaurantleitende, Restaurantmitarbeitende mit Führungserfahrung



*Dozentin:
Andrea Aichinger*

Rastede, Akademie-Hotel, Donnerstag, 21.01.2021, 09:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0810,

Anmeldeschluss: 08.12.2020

Kursgebühr: 340,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat, Ideenheft mit allen Checklisten, Aktionsplänen und Tipps



FÜR MARKETING

NEU

Digitale Gästebindung im Tourismus – Ideen verblüffen Gäste

Der Kreativ-Workshop, um Neukunden und Stammgäste zu binden

Wozu der Aufwand von Websites, Newslettern oder Social Media, wenn es reicht, Gäste glücklich zu machen? Verblüffen Sie Urlauber und schenken ihnen Ihr digitales Stück vom Glück. Wir basteln gemeinsam digitale Gästebindungen. Smarte Glücksmomente, die Neukunden überzeugen und Stammgäste überraschen. Dank des Workshops wandeln wir Gästeloyalität in konkrete Praxisideen. Mit dem Wissen aus dem Workshop können die Marketing-Kanäle zur Gästebindung optimiert werden. Sie erhalten konkrete Ideen, wie Sie eigene Kampagnen, Produkte und Webpräsenzen zur Kundenbindung nutzen können.

Inhalte:

- Darum ist Gästebindung überlebenswichtig
- Das veränderte Gästeverhalten
- Gästebindung contra Datensilos von Google, Facebook, Booking.com & Co
- Warum digitale Gewohnheiten und Rituale so wichtig für Ihre Gäste sind
- Wie aus Routinen verblüffende Rituale werden
- Fehler im digitalen Marketing
- Wie Sie Neukunden und Stammgäste binden
- Die wichtigsten Erfolgsfaktoren zur Loyalität von Gästen
- Die goldenen Regeln der Kundenbindung
- Wie Sie Website, Newsletter und Social Media zur Bindung optimieren
- Wie Sie mit der digitalen Glückskarte zur Empfehlung und Begeisterung animieren



Dozent:
Stefan Niemeyer

Zielgruppe: Der Workshop richtet sich an alle Mitarbeitenden im Tourismus, der Hotellerie und dem Gastgewerbe

Wilhelmshaven, VHS, Montag, 30.11.2020, 09:30 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0820, Anmeldeschluss: 27.10.2020

Papenburg, VHS, Donnerstag, 04.02.2021, 09:30 – 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0821, Anmeldeschluss: 04.01.2021

24 Kursgebühr: 240,00 € inkl. Verpflegung, Teilnahmezertifikat, Lernblätter, Checklisten, Ideenheft

Empfehlungsmarketing im Tourismus

NEU

Der Workshop, um Gäste für Empfehlungen zu animieren und auf Bewertungen zu reagieren

Empfehlen Gäste Ihr Unternehmen auf den passenden Portalen? Reagieren Sie rechtzeitig auf Bewertungen? Verwandeln Sie kritische Bewerter in glückliche Stammgäste? Nutzen Sie Momente vor Ort zur Gästebegeisterung? Holidaycheck, Tripadvisor und Google wandeln sich zu Vertriebsportalen. Booking.com, HRS und AirBnB sammeln eifrig Bewertungen. Wie nutzen Sie die Meinungen der Gäste? In diesem Workshop finden wir einen Weg aus dem Dschungel der Vertriebsportale.

Inhalte:

Verstehen – der große Portal-Check.

- Warum bewerten Gäste? Was sind die häufigsten Kritikpunkte?
- Wo schreiben Gäste Bewertungen? Nutzen der Portale.

Überzeugen – Empfehlungen bringen Buchungen.

- Wie nutzen Sie Bewertungen? Empfehlungen als Erfolgsfaktor?
- An welchen Stellen der Website sind Bewertungen wirksam?
- Wie helfen Empfehlungen Ihren Gästen vor Ort?

Reagieren – aus Nörglern werden Stammgäste.

- Bewertung erhalten? Der Aktionsplan, um schnell zu reagieren.
- Reaktion auf positive und negative Bewertungen.

Animieren – Check der Angebote.

- Wie animieren Sie Gäste zur positiven Empfehlung?
- Die Leitplanken und Nudges zur Empfehlung.



Dozent:

Stefan Niemeyer

Zielgruppe: Mitarbeiter aus der Tourismusbranche, Hotellerie und Gastronomie, Vermieter und Inhaber von Ferienwohnungen und Ferienimmobilien

Wittmund, VHS, Dienstag, 17.11.2020, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0826, Anmeldeschluss: 15.10.2020

Brake, KVHS, Dienstag, 09.02.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0827, Anmeldeschluss: 06.01.2021

Kursgebühr: 240,00 € inkl. Verpflegung, Ideenheft mit allen Checklisten, Teilnahmezertifikat

Google im Marketing nutzen

Google Marketing: Werben mit AdWords, SEO und Analytics

Ca. 90% aller Internetsuchen finden über Google statt. Doch nur Webseiten und Online Shops, die sich in der Suche optimal positionieren, werden auch von den Konsumenten gefunden und profitieren von der riesigen Reichweite der Suchmaschine.

In diesem Seminar erfahren Sie anhand von zahlreichen Beispielen aus Praxis und Theorie, was es zu beachten gilt, um bei Google gefunden zu werden. Sie bekommen einen Einblick in die Suchmaschinenoptimierung (SEO) und lernen, welche Herausforderungen es bezüglich des Website-Contents, der Technik etc. zu meistern, und welche Maßnahmen es für ein gutes Ranking bei Google zu beachten gilt. Sie lernen die Funktionsweise und die wichtigsten Aspekte der Werbeschaltung über Google AdWords (SEA) kennen und erhalten konkrete Tipps und Tricks für die direkte Umsetzung im eigenen Unternehmen. Darüber hinaus erfahren Sie, wie mit Google Analytics wertvolle Informationen zu Schwachstellen gesammelt und Optimierungsmöglichkeiten identifiziert werden können.

Inhalt:

- Einführung – Die Relevanz von Google für das Online-Marketing
- Funktionsweise der Suchmaschinen und des Rankings
- SEO OnPage-Optimierung und SEO OffPage-Optimierung
- Google AdWords: Kampagnen und Ziele professionell planen und strukturieren
- Google AdWords: Anzeigentexte sinnvoll und effektiv gestalten und Keywords professionell recherchieren
- Google AdWords: Gebotsstrategie und Bedeutung des Qualitätsfaktors
- Analytics: Schwachstellen beim Online-Marketing und auf der eigenen Website aufdecken und Optimierungsmöglichkeiten identifizieren
- Tipps für die Auswahl und Steuerung von Dienstleistern



Dozent:
Krischan Kuberzig

Zielgruppe: Mitarbeiter aus dem Marketing im Tourismus, Hotellerie und Gastronomie

Norddeich, Hotel Fährhaus, Donnerstag, 29.10.2020, 09:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0828, Anmeldeschluss: 28.09.2020

Westerstede, kvhs, 02.03.2021, 09:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0829, Anmeldeschluss: 28.01.2021

26 Kursgebühr: 260,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat

Nachhaltigkeit im Unternehmen zur Kosteneffizienz, Gästebindung und Vertrieb

Workshop zur Kosteneffizienz von Nachhaltigkeit im Tourismus

NEU

Nachhaltigkeit ist teuer und anstrengend? Gäste buchen keine nachhaltigen Angebote? In diesem Praxis-Workshop durchleuchten wir, wie Nachhaltigkeit bares Geld spart. Mit zahlreichen Beispielen erarbeiten wir konkrete Maßnahmen, die direkt im Unternehmen umgesetzt werden. Im Blick steht immer der „Dreiklang der Nachhaltigkeit“: Gutes tun, Kosten sparen, Gäste animieren.

Inhalte:

- **Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit:**
- Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor im Tourismus
- Was Gäste an nachhaltigen Angeboten im Reiseziel erwarten
- Erarbeitung eines Aktionsplans für das eigene Unternehmen
- Umwelt und Natur im Reiseziel
- Wirtschaften, Energieeffizienz, Müllreduktion im Unternehmen
- Soziales und Weiterbildung für Mitarbeitende
- Marketing und Vertrieb für nachhaltige Angebote
- **Nachhaltigkeit zur Gästebindung**
- Gestaltung des Maßnahmenpakets
- Edutainment und audiovisuelle Information.
- Mentoring und Testimonials
- Incentivierung und Belohnungen für Reisende
- Kompensationen und Ausgleich schädigenden Handelns
- Passive Mitwirkung durch Patenschaften, Spenden, Crowdfunding
- Substitute und Veränderungen des Standards für Gäste



Dozent:
Stefan Niemeyer

Zielgruppe: Mitarbeitende aus Tourismusorganisationen, Hotellerie, Gastronomie

Papenburg, VHS, Mittwoch, 25.11.2020, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0814, Anmeldeschluss: 23.10.2020

Wilhelmshaven, VHS, Donnerstag, 19.01.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0815, Anmeldeschluss: 17.01.2021

Kursgebühr: 240,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat, Leitfaden, Vorlagen zum Aktionsplan

So schreiben Sie gute Webtexte

Sie haben sich entschlossen, Ihr Unternehmen im Internet zu präsentieren und Ihr Angebot online buchbar zu machen? Sie möchten, dass Ihnen die Leser zufliegen und an Ihren Texten kleben bleiben? Bei Texten fürs Web gibt es viel zu beachten. Die Leser surfen und haben keine Zeit fürs Lesen.

In diesem Seminar lernen Sie, prägnante und amüsante Texte für Ihre digitalen Kanäle zu verfassen. Sie erfahren, wie Sie vorhandene Texte optimieren und sind herzlich eingeladen, eigene Texte mit in den Workshop zu bringen. Am Ende des Tages kennen Sie die Grundlagen journalistischen Textens, können anschaulich formulieren und wissen, was beim Einsatz von Fotos zu beachten ist.

Inhalte:

- Text-Einmaleins fürs Web
- Fesselnde Teaser, Überschriften und nützliche Schreibtipps
- Optimieren vorhandener Online-Texte
- Frische Bilder, das A & O in der Markenkommunikation
- Visualisierung: Inspiration für Ihre Bildsprache

Zielgruppe: Tourismus- und Gastronomiemitarbeitende mit Marketingverantwortung,
Unternehmer/innen und Selbstständige

Westerstede, kvhs, Dienstag, 03.11.2020, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0804, Anmeldeschluss: 01.10.2020

Wittmund, VHS, Dienstag, 04.05.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr; Kurs-Nr.: 0805, Anmeldeschluss: 01.04.2021

Kursgebühr: 260,00 € inkl. Verpflegung, Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



*Dozentin:
Gabriela Meyer*

Social Media-Marketing – Facebook, Instagram, Xing & Co. erfolgreich einsetzen

Facebook, Instagram, XING und Co. sind schon lange nicht mehr nur Kommunikations- und Unterhaltungsplattformen für Privatpersonen, sondern auch ein nicht zu vernachlässigendes Marketinginstrument für Unternehmen aus allen Bereichen. Doch die kommerzielle Nutzung von Social Media für gezieltes Marketing ist für viele Unternehmen immer noch schwer greifbar und es herrscht Unsicherheit bei dem Umgang mit der „neuen Macht der Nutzer“.

In diesem Seminar bekommen Sie einen Einblick in den Social Media Markt und erfahren anhand von Positiv- und Negativ-Beispielen aus der Praxis, welche Potentiale und Möglichkeiten Ihnen Social Media für Ihre Marketing- und Vertriebaktivitäten bietet. Sie lernen die Chancen und Risiken eines Social Media Engagements kennen und bekommen hilfreiche Tipps für die Entwicklung einer Social Media Strategie an die Hand.

Inhalte:

- Hintergründe und Entwicklung der sozialen Medien
- Das veränderte Kundenverhalten und die Folgen
- Grundlagen und Rahmenbedingungen im Social Media-Marketing
- Entwicklung einer Social Media Strategie
- Instrumente und Einsatzmöglichkeiten des Social Media-Marketings: Facebook, Instagram, XING & Co.
- Chancen und Risiken von Social Media
- Zahlreiche Positiv- und Negativ-Beispiele aus der Praxis



Dozent:
Krischan Küberzig

Zielgruppe: Marketingverantwortliche aus Tourismus, Hotellerie und Gastronomie

Papenburg, VHS, Freitag, 20.11.2020, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0824, Anmeldeschluss: 15.10.2020

Wilhelmshaven, VHS, Mittwoch, 24.03.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0825, Anmeldeschluss: 18.02.2021

Kursgebühr: 260,00 € inkl. Verpflegung, Kursunterlagen und Teilnahmezertifikat

Veranstaltungsrecht bei Festen, Feiern, Open-Airs

Was wäre Tourismus ohne Events? Schon bei der Planung sind verschiedene rechtliche Fragestellungen zu beachten: von Genehmigungsverfahren über Anmeldepflichten bis hin zu Vertragsgestaltung, Versicherungen und möglichen Haftungsschäden.

In diesem Seminar lernen Sie, was bei der Organisation von Events rechtlich beachtet werden muss, wie versichert und abgesichert wird, auf welche vertraglichen Besonderheiten Sie achten sollten und wie Sie letztlich mit Störungen im Zusammenhang mit der Durchführung einer Veranstaltung (Ausfall, Verzögerung, etc.) umgehen. Schließlich runden urheberrechtliche Fragen das Seminarprogramm ab.

Inhalte:

- Die vertraglichen Beziehungen der an einer Veranstaltung Beteiligten
- Vertragsgestaltung (Künstlervertrag, Mietvertrag, etc.)
- Verkehrssicherung und Schadensersatzrecht
- Genehmigungsanforderungen
- Baurechtliche Grundsätze für Versammlungsstätten
- Nutzung von Fotos und Dokumenten

Zielgruppe: Leitende und Mitarbeitende, die Veranstaltungen der unterschiedlichsten Art planen bzw. verantworten

**Bad Zwischenahn, Hotel Haus am Meer, Mittwoch, 04.11.2020, 9:30 bis 16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0800,
Anmeldeschluss: 15.09.2020
Kursgebühr: 290,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat**



*Dozentin:
Anja Smettan-Öztürk*



FACHKRÄFTE-TRAINING

Betriebswirtschaft im Housekeeping

Mehr Profit durch Leistungsvorgaben und laufende Kontrollen

NEU

Seminar der DEHOGA-Akademie Bad Überkingen

Ziel dieses Seminars: Durch Leistungsvorgaben, Zielsetzungen und laufende Kontrollen erkennen Sie wertvolle Optimierungspotenziale und schöpfen sie gezielt aus. Sie nutzen Planungswerzeuge, setzen Controlling in der täglichen Praxis einfach und zielgerichtet um und steigern durch ständiges Justieren den Profit im Logisbereich.

Inhalte:

- Grundlagen und Vorbereitungen für ein Budget
- Mitarbeiterplanung und Kalkulationsgrundlagen
- Kennzahlen zur Steuerung und Entwicklung
- Pro und Kontra Outsourcing
- Achtung: Kostenfallen

Zielgruppe: Mitarbeiter im Controlling, leitende Hausdamen, Mitarbeiter im Housekeeping mit Führungsverantwortung



Dozentin:
Julia Volland

Rastede, Akademie-Hotel, Donnerstag, 12.01.2021, 09:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0811,

Anmeldeschluss: 20.11.2020

Kursgebühr: 340,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat, Ideenheft mit allen Checklisten, Aktionsplänen und Tipps

Adobe Photoshop und Adobe InDesign

2-Tages Seminar

In diesem zweitägigen Seminar werden zwei wichtige Profi-Programme aus der Software-Schmiede „Adobe“ vorgestellt. Zur Erstellung von Printprodukten oder ansprechenden interaktiven Präsentationen das Layout Programm InDesign und das Bildbearbeitungsprogramm Photoshop. Vom Korrigieren von Fotos bis zur anspruchsvollen Fotomontage - am ersten Tag werden die Grundlagen der digitalen Bildbearbeitung vermittelt. Am zweiten Tag lernen Sie das professionelle, leistungsstarke Layout- und Produktionswerkzeug InDesign kennen. Es werden sowohl gestalterische wie technische Grundlagen der digitalen Bildbearbeitung und des Layout Designs vermittelt. Es wird mit der aktuellen Programmversion Adobe CC gearbeitet.

Vorkenntnisse: sicherer Umgang mit Windows oder Mac OS und sicherer Umgang mit Dateien und Ordnern

Inhalte Adobe Photoshop:

- das Anwendungsfenster
- der Arbeitsbereich
- die Auswahlwerkzeuge
- Einstieg in die Ebenentechnik
- Farbfelder und Verläufe
- Klassische Bildbearbeitung
- Austausch von Bildinhalten
- Panoramafunktion

Inhalte Adobe InDesign:

- Gestaltungsaspekte
- Textrahmen und Bildrahmen
- Typografische Grundregeln
- Absatzformate
- Musterseiten
- Organisieren durch Ebenen
- Printrelevante Beschnittzugabe
- Falzarten wie Leporello und Wickelfalz
- PDF-Export



Dozentin:
Karin Krämer

Zielgruppe: Mitarbeitende in Hotels, Tourismusinstitutionen und Kurverwaltungen

Wilhelmshaven, VHS, Montag, 09.11.2020 und Dienstag, 10.11.2020, jeweils 10:00 bis 16:30 Uhr,

Kurs-Nr.: 0822, Anmeldeschluss: 08.10.2020

Wilhelmshaven, VHS, Donnerstag, 11.02.2021 und Freitag, 12.02.2021, jeweils 10:00 bis 16:30 Uhr,

Kurs-Nr.: 0823, Anmeldeschluss: 07.01.2021

Kursgebühr: 380,00 € inkl. Verpflegung, Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat

Gelingende Kommunikation im Team

So einfach geht Mitarbeiter-Kommunikation

Kommunikation ist das tägliche Brot im Arbeitsleben und heutzutage wichtiger denn je. Oft kommt es zu Unklarheiten und Missverständnissen, die wiederum den Nährboden für Konflikte bilden.

Durch das Fördern einer konstruktiven Kommunikationskultur wird die Verständlichkeit und Effizienz der Kommunikation innerhalb Ihres Teams wachsen. Sie sorgen für Entlastung und Entspannung am Arbeitsplatz und mehr Motivation im Kollegium.

In diesem Seminar haben Sie die Gelegenheit in Rollenspielen, Gruppen- und Einzelarbeit anhand von Erlebnissen und Beispielen aus der eigenen Praxis zu üben, um ihre Kommunikationsfähigkeiten zu schärfen.

Inhalte:

Für mehr

- Verständnis: Das aktive und einfühlende Zuhören
- Harmonie: Der Umgang mit Vorwürfen und Kritik
- Klarheit: Das Ausdrücken von erfolgversprechenden Bitten und Anweisungen
- Wertschätzung: Anerkennung und Dank ausdrücken

Zielgruppe: Tourismus- und Gastronomiemitarbeitende mit und ohne Führungsverantwortung

Westerstede, kvhs, Mittwoch, 03.03.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0816, Anmeldeschluss: 01.02.2021

Kursgebühr: 210,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat



*Dozent:
Marcus Strittmacher*

Messen perfekt meistern

Machen Sie Ihren Messeauftritt zum Erfolg

NEU

In diesem Workshop lernen Sie Messen messbar zu machen, sich selbst auf einer Messe mit anderen Mitbewerbern zu messen, auf kleinstem Raum mit Ihren Wettbewerbern erfolgreich zu agieren und echte Messeerfolge zu feiern, statt dem üblichen Informationsgespräch und der Bedienung mit Prospektmaterial.

Beratungsgespräche und der Verkauf touristischer Leistungen, Kunden einstufen und entsprechend bedienen – das sind die Ziele eines erfolgreichen Messeauftritts. Geben Sie sich und Ihren Mitarbeitenden die Gelegenheit, sich der Herausforderung, sich auf und für Messen, messen zu lassen!

Inhalte:

I. Messen - was ist das eigentlich?

- Geschichte und Definition
- Wofür sind Messen eigentlich da?
- Welche Messe für welchen Zweck?
- Welchen Auftrag habe ich eigentlich auf einer Messe?

II. Messen – die Spielregeln!

- Ethik und Selbstverständliches
- Kleidung, Mimik und Gestik
- Sprache, Haltung
- Das Kundengespräch
- Die Motivation zum Erfolg

III. Gute und schlechte Vorbilder!

- Galerie der schlechten Beispiele
- Gute Beispiele und was ich davon lernen kann
- Rollenspiele und was ich daraus lernen kann
- Der Leitfaden

Zielgruppe: Mitarbeitende in Hotels, Tourismusinstitutionen, Kurverwaltungen und Betrieben, die Messen besuchen und sich auf Messen präsentieren

Rastede, kvhs, Donnerstag, 28.01.2021, 10:00 bis 16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0817,

Anmeldeschluss: 17.12.2020

Kursgebühr: 280,00 € inkl. Verpflegung, Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat



**Dozent:
Oliver Becker**

Sofort erfolgreich telefonieren mit Persönlichkeit

Mit Sicherheit in Zukunft Spaß beim Telefonieren!

Im Tourismus ist das Telefon eines der wichtigsten Kommunikationsmittel. Oft ist ein telefonischer Kontakt der erste Eindruck, den Ihre Gäste von Ihnen bekommen. Anders als beim Schreiben einer Nachricht, können wir uns beim Telefonieren nicht hinter Emojis verstecken. Leider fliegt auch schon mal etwas Unüberlegtes über unsere Lippen. Deshalb ist es wichtig, bei einem Gespräch unmittelbar einen freundlichen und engagierten Eindruck zu vermitteln. Wenn Sie charmant und effektiv telefonieren möchten, dann ist dieses Seminar richtig für Sie. Sie erhalten sofort umsetzbare, professionelle Tipps zu positiver Gesprächsführung, zum Umgang mit unterschiedlichen Anrufertypen und erfolgreichem Verkauf Ihrer Angebote und Leistungen. Sie werden mehr Sicherheit und Ausstrahlung für Ihre Telefonate gewinnen und zukünftig wieder richtig viel Spaß beim Telefonieren haben.

Inhalte:

- Kommunikationsgrundlagen
- Wie Sie andere für sich einnehmen
- Aktiv zuhören, erfolgreich telefonieren
- Dekonstruktive Reaktionen am Telefon
- Clevere Tricks & nutzenorientiertes Formulieren
- Tipps für Verkaufsgespräche

Zielgruppe: Tourismusmitarbeitende, speziell aus Tourismusorganisationen, Tourist-Informationen, Gastgewerbe und Reisebranche



Dozentin:
Gabriela Meyer

Papenburg, VHS, Donnerstag, 26.11.2020, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0818, Anmeldeschluss: 22.10.2020

Wittmund, VHS, Dienstag, 16.03.2021, 10:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0819, Anmeldeschluss: 15.02.2021

Kursgebühr: 260,00 € inkl. Verpflegung, Unterrichtsmaterialien und Teilnahmezertifikat

Service Grundlagen – Teil I: „Die Basics“ für Neu- und Quereinsteigende

Halbtages-Seminar

NEU

Das äußere Erscheinungsbild des Servicemitarbeiters, der perfekt eingedeckte Tisch, die richtige Tragetechnik und das Berücksichtigen der Servierreihenfolge sind das A und O für einen perfekten Service. An praktischen Übungen lernen Sie während des Halbtagesseminars alle Basics. Fachbegriffe werden erläutert um die Fachsprache in der Gastronomie zu erleichtern. Nach diesem Kurs sind Sie bestens mit den Basics im Service vertraut und Unsicherheiten gehören der Vergangenheit an.

Inhalte:

- Hygiene im Service, Infektionsschutzgesetz
- Personalhygiene-Regeln: Äußeres Erscheinungsbild, Arbeitskleidung, Kleiderordnung, Hygienisches Verhalten, Handhygiene
- Tischdecken auflegen, Auswahl und Größe, Tischmolton und Tischdecken
- Serviettenformen
- Tragetechniken: Handteller, Tragen in Unter- und Obergriff, 3-Teller-Technik
- Gläser- und Besteckkunde
- Fachliches Eindecken unter Berücksichtigung der Hygienestandards
- Systematik und Reihenfolge
- Die Anordnung auf dem Gasttisch: Platzierungen, Abstände, Winkel und Verhältnisse
- Fachsprache und Fachbegriffe



*Dozent:
Sven Winter*

Zielgruppe: Neueinsteiger, Quereinsteiger, Aushilfen im Service

Bad Zwischenahn, Restaurant Junker van der Spekken, Dienstag, 16.02.2021, 09:00 bis 14:00 Uhr,
Kurs-Nr.: 0838, Anmeldeschluss: 18.01.2021

Bad Zwischenahn, Restaurant Junker van der Spekken, Dienstag, 13.04.2021, 09:00 bis 14:00 Uhr,
Kurs-Nr.: 0839, Anmeldeschluss: 15.03.2021
Kursgebühr: 85,00€ inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat

Service Grundlagen – Teil II: „Der Gast“ für Neu- und Quereinsteigende

Halbtages-Seminar

NEU

Neu- und Quereinsteigende lernen an praktischen Übungen alle grundlegenden Verhaltensweisen im richtigen Umgang mit dem Gast von der Begrüßung bis zum Verabschieden. Denn: Service ist weit mehr als Tellertragen und Kassieren. Nutzen Sie Ihr Wissen über Ihre Gäste für die richtige Ansprache und die perfekte Dienstleistung. Sie sind direkt am Gast und bauen vom ersten Kontakt an gute Beziehungen auf und erfüllen Wünsche. Fühlt sich der Guest wohl, bietet sich gleichzeitig die Grundlage für wirkungsvolle Verkaufstechniken.

Sie lernen, die unterschiedlichen Gästetypen kennen und können mit schwierigen und nörgelnden Gästen umgehen und auf Reklamationen gekonnt reagieren.

Inhalte:

- Empfang von Gästen: Begrüßung und Begrüßungsformeln
- Verkaufschancen erkennen und nutzen
- Worauf es bei einem erfolgreichen Verkaufsgespräch ankommt
- Verkaufen mit den richtigen Fragen
- Verabschieden von Gästen: Verabschiedungsformeln
- Leitfaden vom Eintreffen der Gäste bis zur Verabschiedung
- Schwierige Gäste und Reklamationen
- Unterschiedliche Gästetypen
- Der richtige Umgang mit Beschwerden
- Tipps und Tricks für nörgelnde Gäste



Dozent:
Sven Winter

Zielgruppe: Neueinsteiger, Quereinsteiger, Aushilfen im Service

Bad Zwischenahn, Restaurant Junker van der Spekken, Dienstag, 23.02.2021, 09:00 bis 14:00 Uhr,
Kurs-Nr.: 0840, Anmeldeschluss: 25.01.2021

Bad Zwischenahn, Restaurant Junker van der Spekken, Dienstag, 20.04.2021, 09:00 bis 14:00 Uhr,
Kurs-Nr.: 0841, Anmeldeschluss: 22.03.2021
Kursgebühr: 85,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat

Vertrieb optimieren, Bewertungen animieren!

So klappt's mit der Vermarktung!

Auch für Vermieter von Ferienunterkünften

Wie vermarkten Sie erfolgreich Ihr Hotel, Ihre Ferienwohnung oder Ihr Ferienhaus? Welche Vertriebsportale sind notwendig? Wann animieren Sie Ihre zufriedenen Gäste zu Bewertungen? Das Praxisseminar gibt Ihnen den Werkzeugkoffer, um mehr Buchungen zu erhalten und Empfehlungen zu steigern. Fewo-Direkt, Traumferienwohnungen, Bestfewo oder doch Booking.com? Die Vielfalt der Vertriebsportale steigt kontinuierlich.

Als Ferienhausvermieter oder Hotelier eröffnen sich immer neue Chancen, um Gäste zu erreichen. Hinzu kommen ungewohnte Buchungsorte: Lohnen sich Facebook und Instagram für den Vertrieb? Wie erscheinen Sie beim Google Hotelfinder und Meta-Suchmaschinen? Sind Tripadvisor und Holidaycheck überhaupt noch relevant? Holen Sie sich den klaren Blick im Nebel der Ferienportale.

Inhalte:

- Der große Portal-Check: Buchungsverhalten; relevante Vertriebsportale; Einsatz von Social Media, Suchmaschinen; wofür braucht man eine eigene Website oder die Tourist-Information?
- Ihr Werkzeugkoffer für den Vertrieb: Welches Portal brauchen Sie für die richtige Zielgruppe?
- Ansprechende Texte schreiben, Einsatz von Bildern, Videos, relevante Unterkunftsmerkmale Gästesicht, Auslastungssteuerung, Vermarktung.
- Die Begeisterung nutzen! Relevante Buchungsportale, mehr positive Empfehlungen erhalten, auf negative Bewertungen reagieren, Bewertungen für den Vertrieb nutzen.

Zielgruppe: Anbietende von Gästezimmern, Hotelzimmern, Ferienunterkünften und Ferienimmobilien



Dozent:
Stephan Niemeyer

Norddeich, Hotel Fährhaus, Samstag, 28.11.2020, 10:00 bis 16:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0832, Anmeldeschluss: 26.10.2020

Brake, KVHS, Donnerstag, 25.02.2021, 10:00 bis 16:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0833, Anmeldeschluss: 25.01.2021

Kursgebühr: 240,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat



FÜR VERMIETER VON FERIENIMMOBILIEN

Home Staging - „Frischer Wind für Ferienunterkünfte“

So präsentieren Sie professionell Ihre Ferienunterkunft!

Feriengäste stellen heute oft hohe Ansprüche an die Gestaltung von Ferienunterkünften. Das Marketing-Tool „Home Staging“ aus dem Immobilien-Verkauf bietet auch für die erfolgreiche Vermarktung von Ferienimmobilien Unterstützung. Ein aktuelles Styling unterstreicht dabei den guten ersten Eindruck sowohl beim virtuellen Foto - als auch beim realen Raumerlebnis. Ziel ist, dass sich interessierte Feriengäste schon bei der Betrachtung der Angebots-Fotos emotional ange-sprochen fühlen. Sie finden so zu einer schnelleren Buchungs-Entscheidung, fühlen sich dann in den Räumen sofort wohl, kommen gerne wieder und sprechen Empfehlungen aus.

Anhand von Vorher-/Nachher-Bildern wird der Blick geschult, auf was man bei der professionellen Präsentation einer Ferienwohnung achten sollte und welcher Einsatz erforderlich ist. Praxis-Impulse bringen die einzelnen Gestaltungsthemen auf den Punkt, ohne dabei eine praktische Handhabung zu vernachlässigen.

Inhalt:

- Home Staging – woher kommt es und was bewirkt es? Entstehung, Geschichte, Verbreitung, Foto-Beispiele
- Welche Zielgruppe (Feriengäste) soll erreicht werden? Zielgruppenberücksichtigung bei der Präsentation einer Immobilie
- Raumgestaltung: Grundmöblierung, Ordnung, Gerüche, Farbgestaltung, Beleuchtung, Dekoration
- Präsentation im Internet mit ansprechenden Fotos und Texten



Dozentin:
Kerstin Keitel

Zielgruppe: Der Workshop richtet sich an Anbietende von Ferienunterkünften (Wohnungen, Häuser)

Norddeich, Hotel Fährhaus, Samstag, 14.11.2020, 10:00 bis 15:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0830, Anmeldeschluss: 13.10.2020

Brake, KVHS, Samstag, 21.11.2020, 10:00 – 15:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0831, Anmeldeschluss: 20.10.2020

Kursgebühr: 150,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat

Prüfungsvorbereitung auf die IHK-Abschlussprüfung

Wochenkurs

NEU

Gut vorbereitet und entspannt in die Abschlussprüfung für angehende Restaurantfachleute und Fachkräfte im Gastgewerbe

Nach diesem Wochenkurs kennen Sie die Herausforderungen, die in der IHK-Abschlussprüfung auf Sie zukommen. Neben dem Fachlichen ist auch das Auftreten und die Herangehensweise an eine Prüfung besonders wichtig. Daher werden wir in diesem Kurs ebenfalls das Selbstlernen und die Kompetenz aktiv zu lernen, schulen. Wer gut vorbereitet ist, kann den Großteil der Prüfungsanforderungen gut bewältigen.

Inhalt:

- Lernmethodik
- Motivation beim Lernen
- Wie lerne ich richtig
- Kalkulation von Menüs
- Korrespondierende Speisen und Getränke filtern
- Menüs schreiben und anbieten
- Prüfungs menüs aus einem Warenkorb erstellen
- Saisonale und regionale Menüs zusammenstellen
- Erstellung eines Menüs mit korrespondierenden Getränken
- Ablauf der praktischen Prüfung
- Verhalten am Prüfungstag
- Fachliches Eindecken - Systematik und Reihenfolge
- Rechtliche Grundlagen: von der Hygiene bis zu Allergenen
- Tranchieren, Filetieren und Flambieren vor Gästen
- Gäste begrüßen und empfangen
- Gäste korrekt verabschieden
- Komplexe Prüfungsaufgaben



Dozent:
Sven Winter



Bildungsurlaub in Niedersachsen
Weitere Information auf Seite 10 und
unter www.tourismus-akademie-nw.de.

- gastorientiertes Verkaufen
- Richtiges Verhalten im Gastgespräch, Körpersprache
- Umgang mit Reklamationen, Chancen erkennen und nutzen

Zielgruppe: Auszubildende Restaurantfachfrau/-mann und Fachkräfte im Gastgewerbe, langjährige Mitarbeiter in dem Berufsfeld, die zur Abschlussprüfung angemeldet sind.

Prüfungsvorbereitung für Auszubildende:

Bad Zwischenahn, Restaurant Junker van der Spekken, Montag, 11.01.2021 bis Freitag, 15.01.2021, 09:00 bis 16:00 Uhr,
Kurs-Nr.: 0846, Anmeldeschluss: 10.12.2020

Bad Zwischenahn, Restaurant Junker van der Spekken, Montag, 12.04.2021 bis Freitag, 16.04.2021, 09:00 bis 16:00 Uhr,
Kurs-Nr.: 0847, Anmeldeschluss: 11.03.2021

Bei dem Vorbereitungskurs für Externe und langjährige Mitarbeiter in der Gastronomie mit Berufserfahrung bereiten Sie sich auch ohne regelmäßigen Berufsschulunterricht optimal auf die „Gesellenprüfung“ in der Gastronomie vor.

Prüfungsvorbereitung für Externe:

Bad Zwischenahn, Restaurant Junker van der Spekken, Montag, 18.01.2021 bis Freitag, 22.01.2021, 09:00 bis 16:00 Uhr,
Kurs-Nr.: 0848, Anmeldeschluss: 17.12.2020

Bad Zwischenahn, Restaurant Junker van der Spekken, Montag, 19.04.2021 bis Freitag, 23.04.2021, 09:00 bis 16:00 Uhr,
Kurs-Nr.: 0849, Anmeldeschluss: 04.03.2021

Kursgebühr: 295,00 € inkl. Verpflegung und Teilnahmezertifikat

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

INVEST - Vorbereitungslehrgang Online-Studium im Tourismus

Ist ein Online-Studium das Richtige für mich?

Online-Seminar

In diesem Online-Vorbereitungslehrgang können Sie an fünf ausgesuchten und erprobten Modulen erkennen, ob ein Online-Studium der Tourismuswirtschaft das Richtige für Sie ist. In der derzeitigen Corona-Situation zuhause lernen und das nebst der Arbeit? Schaffe ich das? Wir bieten Ihnen in diesem Online-Vorbereitungslehrgang zusammen mit der Jade Hochschule die Möglichkeit, in ein Online-Studium der Tourismuswirtschaft hinein zu schnuppern. Die aufgeführten Module können in Voll- oder Teilzeit absolviert werden. Die Module „Grundlagen BWL“, „Tourismusmarketing“ und „Tourismus Englisch“ schließen mit einer Abschlussprüfung ab. Bei erfolgreichem Abschluss können Sie Leistungspunkte (ECTS) sammeln, welche Sie sich bei einem späteren Studienbeginn anrechnen lassen können.

Eine Studienbegleitung seitens der Jade Hochschule sowie kompetente Mitarbeitende im Bereich Systemsupport und Verwaltung begleiten Sie während dieses Online-Studiengangs. Webinare, Videokonferenzen und Online-Sprechstunden unterstützen Sie bei diesem Online-Vorbereitungslehrgang.

Inhalt:

- Selbstlernkompetenzen
- Zeit- und Selbstmanagement
- Grundlagen BWL
- Tourismusmarketing
- Tourismus Englisch



Zielgruppe: Studieninteressierte aus dem Bereich Tourismus, Reiseverkehr, Hotellerie, kaufmännische Berufe

Beginn: 01.03.2021 bis 28.08.2021

Gebühr: 420,00 € inkl. Prüfungsgebühren, Zertifikat

Interesse? Melden Sie sich jetzt an: 04488 – 56 5199, info@tourismus-akademie-nw.de

VERANSTALTUNGSORTE



Ammerland

Bad Zwischenahn

- Restaurant Junker van der Spekken, Speckener Weg 34
- Hotel Haus am Meer, Auf dem Hohen Ufer 25

Rastede

- kvhs, Oldenburger Straße 205
- Akademiehotel Rastede, Oldenburger Straße 118

Westerstede

- kvhs, Am Esch 10
- Schokoladenhotel Voss, Bahnhofstraße 17

Friesland-Wittmund

VHS, Finkenburgstraße 9

Norden-Norddeich

Hotel Fährhaus, Hafenstraße 1

Papenburg

VHS, Hauptkanal rechts 72

Wesermarsch, Brake

KVHS, Bürgermeister-Müller-Straße 35

Wilhelmshaven

- VHS, Schellingstraße 19
- VHS, Projekthaus, Mühlenweg 67



INHOUSE-SCHULUNGEN

Individuelle Betriebsschulungen für Ihre Mitarbeitenden

Alle unsere Seminare können Sie auch als individuelle Betriebsschulung buchen – ob nun bei Ihnen vor Ort in Ihrem Unternehmen oder in unseren Räumlichkeiten in Ihrer Nähe. Sie sparen Kosten durch die Nutzung der eigenen Räumlichkeiten, Ihre Mitarbeiter haben keine lange Anreise, sind stressfrei und flexibel.

Jedes Seminar wird auf die speziellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens oder Ihrer Institution abgestimmt.

Wir beraten Sie persönlich und besuchen Sie auch gerne in Ihrem Betrieb um Ihre persönliche Betriebsschulung zu besprechen. Auch wenn Sie sich für ein Thema interessieren, dass in unserem aktuellen Programmheft nicht aufgeführt ist, sprechen Sie uns gerne an. Zusammen finden wir eine Lösung für Ihr Wunschseminar. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und unserem Dozentenstamm.

Ihre persönlichen Ansprechpartner:

Jürgen Glückhardt (j.glueckhardt@tourismus-akademie-nw.de)

Silvia Meyerjürgens (s.meyerjuergens@tourismus-akademie-nw.de)

Beispiele für Ihre individuelle INHOUSE-SCHULUNG:

Management in Tourismus und Gastgewerbe, z.B.

- Management für Betreiber/Inhaber von Campingplätzen
- Management-Techniken
- Personal und Führung
- Qualität und Gästebindung
- Rechtsfragen
- Strategie und Controlling
- Yield-Management in der mittelständischen Hotellerie

Marketing in Tourismus und Gastgewerbe, z.B.

- B2B Online-Marketing: Geschäftskunden im Web erreichen und gewinnen
- E-Commerce – Grundprinzipien für den erfolgreichen Handel im Web
- Facebook Marketing
- Google Analytics – Grundlagen der Web-Analyse für Ihren Erfolg im Web
- Marketing für Betreiber/Inhaber von Campingplätzen
- Öffentlichkeitsarbeit / Public Relations
- Online Marketing Kompakt – Das Wichtigste für Ihren Erfolg im Web an einem Tag
- Online-Marketing Check-up – Hilfreiche Tipps für Ihre Werbemaßnahmen im Web
- Social Recruiting - Personalgewinnung mit Social Media
- Trends erkennen und umsetzen
- Zielgruppen analysieren und ansprechen

Inhaber/Vermieter von Ferienimmobilien, z.B.

- Feriendomizil sucht Gast – erfolgreiche Vermietung und Vermarktung
- Ferienvermietung – so funktioniert es
- In Szene gesetzt – die professionelle Präsentation Ihrer Ferienimmobilie

Schlüsselkompetenzen, z.B.

- Konfliktlösung und Reklamationen
- Merkfähigkeit und Konzentration
- Rhetorik und Kommunikation
- Zeit- und Selbstmanagement

Fachspezifisches, z.B.

- Fahrradtourismus
- Fremdsprachen (Englisch, Niederländisch)
- Gastorientierter Empfang: für den positiven ersten Eindruck
- Gesundheitstourismus, Kur und Bäder
- Kalkulation & Preisgestaltung: damit sich Ihre Leistung lohnt
- Kleine Hygieneschulung: HACCP-Grundsätze sicher umsetzen
- Spezielle Techniken in Service & Küche
- Variable Preisgestaltung in der Familienhotellerie

Web-Seminare

- Viele unserer Dozenten bieten Web-Seminare zu unterschiedlichen Themen an. Sprechen Sie uns gerne an, zusammen finden wir ein passendes Web-Seminar für Ihre Mitarbeiter.



DOZENTINNEN UND DOZENTEN



**Oliver Becker,
Oldenburg**
Trainer für die Tourismusbranche, Coach TourismusMarketing GmbH Hannover (www.Ihr-Tourismusberater.de)



**Kerstin Keitel,
Westerstede**
Fachfrau für Marketing und Gründerin der Firma Raumwerk Home Staging & Redesign, Selbstständige Inneneinrichterin in der Region Nordwest (www.raum-werk-nordwest.de)



Gabriela Meyer, Oyten
M.A. Publizistik, Zertifizierte Trainerin für Moderne Umgangsformen, Inhaberin Modern Life Seminars (www.modernlife-seminars.de)



**Andrea Maria
Aichinger, Auerbach in
der Oberpfalz**
*Inhaberin von Ama-
Training, Dozentin Dehoga
Akademie Bad Überkingen
(www.dehoga-akademie.de)*



Karin Krämer, Köln
*Trainerin für Medienpro-
duktion, Mediendesign und
Fotografie, Freiberuflich/
Selbstständig
(www.karin-kraemer.de)*



**Stefan Niemeyer,
Bremen**
*Trainer und Referent im
Bereich E-Marketing und
digitales Tourismusmarke-
ting und Inhaber der
Agentur neusta etourism
(www.neugiermarketing.de)*



**Markus Heitmann,
Gütersloh**
*Trainer für Veranstaltungs-
management, Marketing,
VIP Gästebetreuung,
Sicherheitskonzeptionen,
Veranstaltungstechnik,
Inhaber MH Productions
(www.mh-productions.de)*



**Krischan Kuberzig,
Hamburg**
*Digitale Expertise für Ihren
Erfolg im Web, Trainer
Onlinemarketing,
Projektmanagement
(www.kuberzig.com)*



**Anja Smettan-Öztürk,
Berlin**
*Rechtsanwältin, speziali-
siert auf Reise-, Tourismus-
und Eventrecht, Beraterin
touristischer Leistungs-
träger und Verbände,
Dozentin (www.ra-berlin-charlottenburg.de)*



Renate Stolle, Pfintzthal
IHK geprüfte Hotelfachfrau, Trainerin, Diplom Qualitätsmanagerin für Dienstleister, Qualitätscoach und Qualitätstrainerin (www.renate-stolle.de)



Karin Trittner, Wangerland
YIU®-Trainerin mit Schwerpunkt Resilienz
Inhaberin: Kundalini Yoga Wangerland (www.kundalini-yoga-wangerland.de)



Marcus Strittmatter, Bremen
Trainer für wertschätzende Kommunikation, Coach, Supervisor und Mediator
Inhaber „Komm in Kontakt“ (www.komm-in-kontakt.de)



Maren Ulbrich, Wiefelstede
Seminare, Workshops, Trainings und Coachings im Bereich Personalmanagement
Inhaberin Handwerksmensch (www.handwerksmensch.de)



Julia Volland, Aschaffenburg
selbstständig als Beraterin, Trainerin, Coach
Dehoga Akademie Bad Überkingen
(www.dehoga-akademie.de)



Sven Winter, Bad Zwischenahn
Gastro Coach, Gastronom und Pächter des Restaurant Junker van der Spekken, Hotelkaufmann, Prüfer IHK Oldenburg,
(www.gastro-coach.net / www.junker-spekken.de)

KONTAKT



Jürgen Glückhardt
Projektleitung
TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
Am Esch 10
26655 Westerstede
Mobil 01520 9192407
j.glueckhardt@tourismus-akademie-nw.de



Silvia Meyerjürgens
Koordination
TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
Am Esch 10
26655 Westerstede
Tel. 04488 56 5130
s.meyerjuergens@tourismus-akademie-nw.de



Karin Jürgens
Information/Anmeldung
TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
Am Esch 10
26655 Westerstede
Tel. 04488 56 5132
info@tourismus-akademie-nw.de





DATENSCHUTZ

Datenschutzbestimmungen der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest

1. Verantwortlichkeit für den Datenschutz:

Die Kreisvolkshochschule Ammerland (nachfolgend „kvhs“ oder „wir“ genannt) ist Verantwortliche im Sinne des Datenschutzrechts.

2. Kursanmeldung:

Die im Anmeldebogen abgefragten Daten werden zur Durchführung vorvertraglicher Maßnahmen und zur Vertragserfüllung verwendet. Hierbei wird zwischen zwingend anzugebenden Daten (durch Sternchen gekennzeichnet) und freiwillig anzugebenden Daten unterschieden. Ohne die zwingend anzugebenden Daten (Name, Adresse, Geburtsjahr, bei Online-Anmeldungen zusätzlich E-Mail, Telefon, IBAN) kann kein Vertrag geschlossen werden. Ihr Geburtsjahr erheben wir vor dem Hintergrund der rechtlichen Anforderungen des niedersächsischen Erwachsenenbildungsgesetzes. Die Abfrage Ihrer Festnetz- beziehungsweise Mobilfunknummer erfolgt in unserem berechtigten Interesse, Sie bei Veranstaltungsänderungen unmittelbar kontaktieren zu können. Wenn Sie uns diese Daten nicht zur Verfügung stellen, können wir Sie gegebenenfalls nicht rechtzeitig erreichen. Auch die weiteren freiwilligen Angaben werden zur Vertragsdurchführung verwendet. Durch Angabe von IBAN, Name und Vorname des Kontoinhabers erteilen Sie uns ein Lastschriftmandat. Die freiwilligen Zusatzangaben dienen ebenfalls der Durchführung des Lastschriftmandats. Online-Anmeldungen sind grundsätzlich nur im Rahmen des Lastschrifteinzugsverfahrens möglich. Wenn Sie uns die zwingend erforderlichen Bankdaten nicht bereitstellen, erfolgt keine Lastschrift und Sie müssen die Zahlung des Kursbeitrags anderweitig ver-

anlassen. Sämtliche von Ihnen bereitgestellten Daten werden elektronisch gespeichert. Die hierdurch entstehenden Datenbanken und Anwendungen können durch von uns beauftragte IT-Dienstleister betreut werden. Die Bereitstellung Ihrer Daten durch Sie ist weder gesetzlich noch vertraglich vorgeschrieben. Die Nichtangabe von freiwilligen Daten hat keine Auswirkungen.

3. Weitergabe Ihrer Daten:

Wir geben Ihren Namen, Adresse, E-Mailadresse und – soweit angegeben – Telefonnummer und freiwillige Angaben, an den jeweiligen Kursleiter zur Vorbereitung und Durchführung des Kurses weiter. Dies umfasst auch die Kontaktaufnahme bei Änderungen. Diese Übermittlungen dienen der Vertragserfüllung. Befinden Sie sich mit einer Zahlung in Verzug, behalten wir uns vor, Ihre Daten (Name, Anschrift, Geburtsjahr) an einen Inkassodienstleister zur Durchsetzung der Forderung als berechtigtes Interesse weiterzuleiten.

4. Kontaktaufnahme:

Wenn Sie uns eine Nachricht senden, nutzt die kvhs die angegebenen Kontaktdaten zur Beantwortung und Bearbeitung Ihres Anliegens. Die Bereitstellung Ihrer Daten erfolgt abhängig von Ihrem Anliegen und Ihrer Stellung als Interessent oder Kursteilnehmer zur Durchführung vorvertraglicher Maßnahmen beziehungsweise zur Vertragserfüllung.

5. Speicherdauer und Löschung:

Nach Vertragsabwicklung werden Ihre Daten gelöscht, es sei denn, es bestehen gesetzliche Auf-

bewahrungspflichten. In diesem Fall werden diese Daten bis zu 10 Jahre aufbewahrt. Ihre Daten werden für jegliche andere Verwendung außer gegebenenfalls zulässiger Postwerbung gesperrt. Mitgeteilte Bankdaten werden nach Widerruf der Einzugsermächtigung, erfolgreicher Bezahlung des Kursbeitrags beziehungsweise bei Dauerlastschriftmandaten 36 Monate nach letztmaliger Inanspruchnahme gelöscht. Ihre Daten, die Sie uns im Rahmen der Nutzung unserer Kontaktdaten bereitgestellt haben, werden gelöscht, sobald die Kommunikation beendet beziehungsweise Ihr Anliegen vollständig geklärt ist und diese Daten nicht zugleich zu Vertragszwecken erhoben worden sind. Kommunikation zur Geltendmachung von Rechtsansprüchen wird für die Dauer der jeweiligen Verjährungsfrist gespeichert.

6. Ihre Rechte:

Sie haben jederzeit das Recht, kostenfrei Auskunft über die bei der kvhs gespeicherten Daten zu erhalten, unrichtige Daten zu korrigieren sowie Daten sperren oder löschen zu lassen. Ferner können Sie den Datenverarbeitungen widersprechen und Ihre Daten durch uns auf jemand anderen übertragen lassen. Weiterhin haben Sie das Recht, sich bei einer Datenschutzaufsichtsbehörde zu beschweren.

Die Kontaktdaten des Datenschutzbeauftragten des Landkreises Ammerland lauten:

Telefon: 0441 9714-1316

E-Mail: datenschutz@kvhs-ammerland.de

**Für Ihre Anmeldung haben Sie diese Möglichkeiten:**

Sie füllen die Anmeldung auf der nächsten Seite aus und senden uns diese zu. Sie faxen uns Ihre Anmeldung. Sie melden sich online an oder Sie senden uns die Anmeldung per Mail. Sie kommen persönlich vorbei und geben die Anmeldung ab. Mit Ihrer Unterschrift erkennen Sie die abgedruckten Teilnahme- und Zahlungsbedingungen an und erklären sich mit der automatischen Verarbeitung und Speicherung Ihrer Daten im Sinne der Datenschutzbestimmungen (Seite 29) einverstanden. Falls Ihnen im Ausnahmefall eine vorherige Anmeldung nicht möglich gewesen sein sollte, kommt eine Eintragung in die Teilnahmeliste des Kurses einer verbindlichen Anmeldung gleich. Denken Sie bitte auch daran, dass bei Minderjährigen die Unterschrift des/der Erziehungsberechtigten erforderlich ist. Bei einer Anmeldung durch Dritte ist die/der Anmeldende zahlungspflichtig.

Absagen oder Änderungen

Falls ein Kurs wegen zu geringer Zahl von Anmeldungen, Erkrankung des Dozenten o.ä. nicht stattfinden kann, werden die Teilnehmenden so früh wie möglich davon in Kenntnis gesetzt. Bereits gezahlte Kursgebühren werden voll erstattet. Ein weitergehender Schadensersatzanspruch besteht nicht. Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest behält sich jederzeit die Änderungen des Kursplans, Wechsel von Dozenten, Verlegung von Unterricht oder Unterrichtsräumen vor.

Abmeldung

Wenn es Ihnen nicht möglich ist, am Kurs teilzunehmen, beachten Sie bitte Folgendes: Bitte sagen Sie nach Möglichkeit rechtzeitig ab. Sofern Sie keine Ersatzperson stellen oder der Kursplatz nicht anderweitig belegt werden kann, stellen wir das Entgelt anteilig in Rechnung:
4-2 Wochen vor Kursbeginn: 75 % der Kursgebühr
2-0 Wochen vor Kursbeginn: 100 % der Kursgebühr

Bei einer Abmeldung, die länger als 4 Wochen vor Kursbeginn erfolgt, fällt eine Bearbeitungsgebühr von 6,00 € an. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass die Abmeldung schriftlich gegenüber der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest erfolgen muss. Dozenten dürfen keine An- oder Abmeldung entgegennehmen. Das Fernbleiben vom Kurs gilt nicht als Abmeldung. Unter www.reiseversicherung.de finden Sie Hinweise für eine mögliche Stornoversicherung.

Teilnahmeentgelte

Einzugsermächtigung: Wenn Sie sich anmelden, geben Sie bitte Ihre vollständige Bankverbindung an und erteilen Sie uns Ihr Einverständnis, das Veranstaltungsentgelt von Ihrem Konto abbuchen zu dürfen. Das Entgelt wird i.d.R. 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn von Ihrem Konto abgebucht. Alternativ können Sie das Kursentgelt auch bis spätestens 4 Wochen vor Kursbeginn auf das Konto der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest, IBAN: DE35 2805 0100 0002 0163 43/LzO überweisen.

Haftungsausschlussklärung

Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest haftet nicht für Personen- und Sachschäden oder Unterrichtsinhalte. Beim Ausführen von Techniken und Übungen im Unterricht handeln die Teilnehmer auf eigene Gefahr.

Zertifikate

Zertifikate werden nur nach Absolvierung der gesamten Veranstaltung und nach Bezahlung der gesamten Veranstaltungsgebühr erteilt.

Hausordnung bitte beachten!

Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest ist z.T. Gast in Tagungs-, Seminar- und Veranstaltungsräumen regional ansässiger Hotels, Volkshochschulen oder anderer Kooperationspartner. Deren Eigentum soll zumindest genauso pfleglich behandelt werden wie privates Eigentum. Wir bitten deshalb, die in den jeweiligen Veranstaltungsräumen geltenden Hausordnungen zu beachten.

Widerrufsbelehrung**Widerrufsrecht**

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform (z.B. Brief, Fax, E-Mail) widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung in Textform, jedoch nicht vor Vertragschluss und auch nicht vor Erfüllung unserer Informationspflichten gemäß Artikel 246 § 2 in Verbindung mit § 1 Absatz 1 und 2 EGBGB sowie unserer Pflichten gemäß § 312g Absatz 1 Satz 1 BGB in Verbindung mit Artikel 246 § 3 EGBGB. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs.

Der Widerruf ist zu richten an:

TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
kvhs Ammerland gGmbH
Am Esch 10, 26655 Westerstede
E-Mail: info@tourismus-akademie-nw.de

Widerrufsfolgen

Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurück zu gewähren und ggf. gezogene Nutzungen (z.B. Zinsen) herauszugeben. Können Sie uns die empfangene Leistung sowie Nutzungen (z.B. Gebrauchsvorteile) nicht oder teilweise nicht oder nur in verschlechtertem Zustand zurückgewähren beziehungsweise herausgeben, müssen Sie uns insoweit Wertersatz leisten. Dies kann dazu führen, dass Sie die vertraglichen Zahlungspflichtungen für den Zeitraum bis zum Widerruf gleichwohl erfüllen müssen. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung, für uns mit deren Empfang.

Besondere Hinweise

Ihr Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn der Vertrag von beiden Seiten auf Ihren ausdrücklichen Wunsch vollständig erfüllt ist, bevor Sie Ihr Widerrufsrecht ausgeübt haben.

ANMELDUNG

TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest



Kursnummer **Kurstitel**

Unter Anerkennung der auf den Seiten 49 und 50 im Programmheft abgedruckten und in der Geschäftsstelle der kvhs Ammerland gGmbH einsehbaren allgemeinen Geschäftsbedingungen und Datenschutzbestimmungen melde ich mich hiermit für den/die oben aufgeführte/n Kurs/e verbindlich an.

Name/Vorname*: _____

Abweichende Rechnungsadresse:

Anschrift*: _____

Telefon: _____

Lastschriftmandat

E-Mail*: _____

IBAN: _____

Geburtsjahr*: _____ Geburtsdatum: _____

Kontoinhaber: _____

weiblich männlich divers

Ich bin einverstanden, regelmäßig Informationen und den Newsletter der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest per E-Mail zu erhalten.

Datum, Unterschrift Teilnehmende (bei Minderjährigen erziehungsberechtigte Person)
* = Pflichtfeld

Nutzen Sie gerne die Möglichkeit sich schnell und einfach per E-Mail anzumelden: anmeldung@tourismus-akademie-nw.de



DIE FRISCHE BRISE
FÜR IHR KNOW-HOW



TOURISMUS-AKADEMIE
Nordwest

IMPRESSUM

Verantwortlich für Gestaltung und
Inhalt dieser Seiten ist die

TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest

kvhs Ammerland gGmbH

Jürgen Glückhardt, Silvia Meyerjürgens
Am Esch 10, 26655 Westerstede

04488 56-5199

info@tourismus-akademie-nw.de
www.tourismus-akademie-nw.de

Fotos Titel und Rückseite: by Shutterstock
Gestaltung: Fenja Kayser, Ammerland

Stand: August 2020

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

