



angela  **jurjec**
GASTROSCHULUNGEN

**Undercover-Checks,
Seminare und Praxis-Workshops**



Mit Service begeistern.

WOHLTUEND ANDERS SERVICE SCHULUNGEN VON ANGELA JURJEC

Service Schulungen von Angela Jurjec erheben den Anspruch, **wohltuend anders** zu sein, als herkömmliche Seminar-konzepte nach Unternehmensberater-Art. **Über 30 Jahre Berufserfahrung** fließen in die Praxisschulungen ein und lassen daraus **authentische** und äußerst **praxisnahe und reale Workshops** werden.

Hierbei geht es nicht um die schulischen und theoretischen Basisaspekte ähnlich einer Ausbildung – sondern ausschließlich um Dinge, die in keinem Lehrbuch zu finden sind. **Selbsterkennung, Persönlichkeitsentwicklung, charismatisches Auftreten, Gesprächsführung und Argumentation** bis hin zur **Konfliktlösung** stehen hier im Fokus.

Ziel ist es dabei aber immer, die **eigene Qualität und damit auch die des Arbeitgebers zu stärken**. Das gelingt am besten, wenn der Teilnehmer hochmotiviert **neue Ziele** definiert, **Visionen** entwickelt und einfach mehr möchte, als nur seinen Job auszuführen. In diesem Sinne unterstützen wir die Schulungsteilnehmer sehr stark bei dieser **Motivations-Findung**.

Service Schulungen von Angela Jurjec sind stark **pragmatisch, bodenständig** und zugleich **extrem leidenschaftlich und hautnah**. Genau das ist das Erfolgsprinzip.

Seminarangebote

Seite

| | | |
|----|---|----------|
| 01 | Persönlichkeit ist in – Nutze deine Bühne | Seite 4 |
| 02 | Von der Servicekraft zum Verkaufs- und Beratungsprofi | Seite 5 |
| 03 | Reklamationen, Konflikte . . . und Chancen | Seite 6 |
| 04 | Motivation und warum es darauf ankommt | Seite 7 |
| 05 | Der perfekte Gastgeber – Grundregeln | Seite 8 |
| 06 | Teamleiter – Wissen, worauf es ankommt | Seite 9 |
| 07 | Teambildung – Schlüssel für Erfolg und Spaß | Seite 10 |
| 08 | Stellen Sie sich Ihr Lieblingsmenü zusammen | Seite 11 |
| 09 | Best Practice – Vier Tage für ihren Erfolg | Seite 12 |
| 10 | Service-Check UNDERCOVER GAST | Seite 13 |
| 11 | Service-Check UNDERCOVER MITARBEITER | Seite 13 |
| 12 | Einzelcoaching | Seite 14 |

Die Preise beinhalten das Entgelt für Seminar/ Workshop zzgl. MwSt.

Bei offenen Seminaren wird eine Tagungspauschale von 40 Euro pro Person berechnet. In dieser ist die Verpflegung (3 Gänge Tagungsmenü, Tagungsgetränke, Kaffee) enthalten.

Tagungsmenü, Tagungsgetränke und Kaffee werden bei Inhouse-Seminaren vom Auftraggeber gestellt. Der Teilnehmer erhält ein Teilnahme Zertifikat. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Anmeldung bitte per Email mit Angabe des gewünschten Seminars und Anzahl der teilnehmenden Personen.

Die Bestätigung Ihrer Seminarteilnahme erhalten Sie nach Zahlungseingang der Teilnahmegebühren.

Bei Teilnahme mehrerer Personen aus Ihrem Unternehmen zu einer Veranstaltung erhalten Sie ein gesondertes Angebot.

Bitte setzen Sie sich hierzu mit uns in Verbindung.

Unsere Seminare werden auch als offene Seminare angeboten. Termine und Anmeldung unter www.service-gastroschulung.de





01 PERSÖNLICHKEIT IST IN SELBSTBEWUSST UND KOMMUNIKATIV ZUM ERFOLG

Die Zeit der stummen Diener ist vorbei. In der heutigen Erlebniswelt erwartet der Gast mehr als nur technische Ablauffunktionen. Der Service ist auch das „Gesicht“ des Hauses. Er entscheidet über Erfolg und Misserfolg, letztlich über das Image und somit die Zukunft des Gastronomiebetriebes. Das erfordert ein hohes Maß an Bewusstsein und Selbst-Bewusstsein. Wie Sie Gästen wirkungsvoll kommunikativ und psychologisch geschickt begegnen, entwickeln wir gemeinsam in dieser Basisschulung.

ZIELSETZUNG

Gastorientierte Entwicklung und Persönlichkeitsentfaltung

THEMENINHALTE

- Selbstreflexion und individuelle Wege zur Persönlichkeitsentfaltung
- Graue Maus oder Entertainer? Die eigene Präsenz stärken und charismatisch auftreten
- Grundregeln der Kommunikation. Verstehen und Verstanden werden
- Überzeugen durch wirkungsvolles Auftreten und überzeugende Argumentation
- Small Talk oder Dampfplauderer. Echtes Interesse und Authentizität bei Gesprächen
- Konflikte unkompliziert lösen und Vermeidung solcher Situationen
- Rhetorische Kniffe und Tipps für zufriedene und begeisterte Kunden

| |
|---------------------|
| BERUFSEINSTEIGER |
| SERVICELEITUNG |
| GASTROPERSONAL |
| GESCHÄFTSLEITUNG |
| JEDER INTERESSIERTE |

1a OFFENES SEMINAR

Termin
siehe Website

Ort
siehe Website

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
ab 1

Preis pro Person
99,- Euro
zzgl. Tagungspauschale

1b INHOUSE SEMINAR

Termin
nach Vereinbarung

Ort
nach Vereinbarung

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
5-15

Preis
489,- Euro (bis 5 Teilnehmer)
Jeder weitere Teilnehmer:
69,- Euro

02 VON DER SERVICEKRAFT ZUM VERKAUFS- UND BERATUNGSPROFI

Verteilen oder verkaufen? Meist will der Kunde mehr.

Beim „verkaufen“ denken Sie vielleicht zunächst an etwas Aufdringliches, Negatives. Aber Gäste kommen zu Ihnen um zu kaufen. Nicht die Reduktion auf das einfachste Angebot macht den Kunden glücklich, sondern der gute Rundum-Glücklich-Service. Und da ist der Gast gerne bereit sich etwas Gutes zu tun. Verkaufen heißt also in erster Linie, Ihren Kunden zu begeistern. Das erreichen Sie mit Beratung und Anbietung Ihrer Dienstleistungen. Dann stellen Sie schnell fest, dass Mehrumsätze keine Frage verkäuferischen Aufzwingens ist, sondern schlichtweg die Fähigkeit, Gäste individuell zu erraten. Unsere gemeinsamen Praxisübungen lassen Sie schnell routiniert werden.

ZIELSETZUNG

Umsatzpotential ausschöpfen und Gäste begeistern

THEMENINHALTE

- Wie verkaufe ich unaufdringlich aber erfolgreich?
- Spüren, was der Kunde denkt. Signale erkennen und begegnen
- Darf es noch was sein? - Oder tatsächlich Mehrwertverkauf
- Verkaufen kann man lernen. Die Phasen eines guten Verkaufsgesprächs
- Argumentieren? Aber wie? Bauch oder Kopf – emotional oder rational?
- Verkaufe das Brutzeln – nicht das Fleisch. Mit richtiger Kommunikation Appetit machen
- Erlaubte Kniffe und Tipps für den Zusatzverkauf. Was darf ich?

| |
|---------------------|
| BERUFSEINSTEIGER |
| SERVICELEITUNG |
| GASTROPERSONAL |
| GESCHÄFTSLEITUNG |
| JEDER INTERESSIERTE |

2a OFFENES SEMINAR

Termin
siehe Website

Ort
siehe Website

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
ab 1

Preis pro Person
99,- Euro
zzgl. Tagungspauschale

2b INHOUSE SEMINAR

Termin
nach Vereinbarung

Ort
nach Vereinbarung

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
5-15

Preis
489,- Euro (bis 5 Teilnehmer)
Jeder weitere Teilnehmer:
69,- Euro



03 REKLAMATIONEN, KONFLIKTE... UND CHANCEN SERVICEPROFIS HABEN ES IN DER HAND

Kritische Kunden – berechtigt oder unberechtigt – gibt es überall. Damit aber aus einfacher Kritik keine Konflikte oder noch schlimmer – nicht mehr wiederkommende Gäste werden, muss der Serviceprofi auch hier mit den Kommunikationsmustern und einem entsprechenden Beschwerdemanagement vertraut gemacht werden. Lernen, wie Sie schnell in guten Kontakt mit Gästen kommen und wie – durch Ihr Geschick – aus anfänglich „schwierigen“ Situationen eine für alle Seiten positive Entwicklung entsteht. Übrigens sprechen wir im Zusammenhang mit schwierigen Situationen nicht nur über den Gast, sondern auch über die lieben Kollegen.

ZIELSETZUNG

Lösen von schwierigen Situationen mit Gästen und Kollegen. Die Chance für eine völlig neue Perspektive.

THEMENINHALTE

- Was heißt Service? Wie weit gehen Kompetenzen und was muss ich wissen und können?
- Grundregeln der Kommunikation. Verstehen und Verstanden werden
- Rhetorische Kniffe und Tipps für zufriedene und begeisterte Kunden
- Sich den Schwierigkeiten stellen, bevor die Schwierigkeiten einen stellen
- Wann hat der Gast (grundsätzlich) Recht? Vorwand, Reklamation, Beschwerde? Bewerten, Begegnen und Bewegen
- Argumentieren? Aber wie? Bauch oder Kopf – emotional oder rational? Vermeidung von Killerphrasen
- Gesprächsführung bei Reklamationen. Goldene Regeln für Serviceprofis
- Jeder ist individuell. Souverän über alle Mentalitäten hinaus

| |
|---------------------|
| BERUFSEINSTEIGER |
| SERVICELEITUNG |
| GASTROPERSONAL |
| GESCHÄFTSLEITUNG |
| JEDER INTERESSIERTE |

3a OFFENES SEMINAR

Termin
siehe Website

Ort
siehe Website

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
ab 1

Preis pro Person
99,- Euro
zzgl. Tagungspauschale

3b INHOUSE SEMINAR

Termin
nach Vereinbarung

Ort
nach Vereinbarung

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
5-15

Preis
489,- Euro (bis 5 Teilnehmer)
Jeder weitere Teilnehmer:
69,- Euro

04 MOTIVATION UND WARUM ES DARAUF ANKOMMT

Stimmt meine Einstellung? Kann man sie „einstellen“?

In kaum einer Branche kommt es so sehr auf den Menschen, sein Erscheinungsbild, sein Auftreten und seine Stimmung an wie in der Gastronomie. Der Kunde hat die Erwartung, dass man ihm gegenüber immer freundlich, zuvorkommend und „servicevoll“ begegnet. Doch mit purer Zufriedenheit seitens der Gäste ist es nicht getan – sie sollen auch begeistert Haus, Küche und Personal weiterempfehlen und natürlich gerne wiederkommen. Hohe Ansprüche? Ja – und ich zeige Ihnen die Wege zu Qualität, Eigenmanagement und Eigenmotivation in diesem Seminar.

ZIELSETZUNG

Wie motiviere ich mich? Wie wirke ich auf den Gast? Ein besserer „Gastgeber“ werden.

THEMENINHALTE

- Spiegeln, Spiegeln... - Selbsterkennung und Check der Eigenmotivation
- Bin ich selbst gut drauf? Was zündet mich an? Was bremst mich?
- Umgang mit der eigenen Motivation
- Was heißt Service? Wie weit gehen Kompetenzen und was muss ich wissen und können?
- Neue Qualitäten aneignen. Überraschen Sie sich selbst
- Wie wird Servicequalität bewertet? Goldene Regeln für Serviceprofis
- Jeder ist individuell. Souverän über alle Mentalitäten hinaus

| |
|---------------------|
| BERUFSEINSTEIGER |
| SERVICELEITUNG |
| GASTROPERSONAL |
| GESCHÄFTSLEITUNG |
| JEDER INTERESSIERTE |

4a OFFENES SEMINAR

Termin
siehe Website

Ort
siehe Website

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
ab 1

Preis pro Person
99,- Euro
zzgl. Tagungspauschale

4b INHOUSE SEMINAR

Termin
nach Vereinbarung

Ort
nach Vereinbarung

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
5-15

Preis
489,- Euro (bis 5 Teilnehmer)
Jeder weitere Teilnehmer:
69,- Euro



05 DER PERFEKTE GASTGEBER WISSENSFUNDAMENTE AUCH OHNE AUSBILDUNG

Ein Großteil des Servicepersonals sind Quereinsteiger ohne entsprechende Ausbildung. Keine Chance als perfekter Gastgeber? Weit gefehlt. Viele Beispiele zeigen, dass Quereinsteiger mit der richtigen Einstellung und dem Herz am richtigen Platz, ihre Gäste begeistern können und dem Ganzen eine Seele geben. Natürlich ist es auch hier unerlässlich, sich handwerkliche und fachliche Grundvoraussetzungen anzueignen. Wie man richtig eindeckt, Getränke professionell serviert, den Fisch tranchiert... Der praxisgerechte Übungstag schließt Ihre Lücken wenn es um das Service-Knowhow geht.

ZIELSETZUNG

Serviceschwächen zu Stärken wandeln. Grundregeln in der Gastronomie erfahren. Das Starterseminar für neue Mitarbeiter, Kollegen mit Auffrischungsbedarf und alle Serviceinteressierten.

THEMENINHALTE

- Der gedeckte Tisch. Wo steht was?
- Basics wie Teller und Tablett tragen
- Getränke professionell servieren
- Die Servicestation optimal nutzen
- Die 10 Goldenen Regeln im Service
- Graue Maus oder Entertainer? Die eigene Präsenz stärken und charismatisch auftreten

BERUFSEINSTEIGER

SERVICEPERSONAL

JEDER INTERESSIERTE

5a OFFENES SEMINAR

Termin
siehe Website

Ort
siehe Website

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
ab 1

Preis pro Person
99,- Euro
zzgl. Tagungspauschale

5b INHOUSE SEMINAR

Termin
nach Vereinbarung

Ort
nach Vereinbarung

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
5-15

Preis
489,- Euro (bis 5 Teilnehmer)
Jeder weitere Teilnehmer:
69,- Euro

06 TEAMLEITER – WISSEN, WORAUF ES ANKOMMT WELCHEN EINFLUSS HABEN SIE AUF IHR TEAM?

Die Fußballmannschaft ist nur so gut wie ihr Trainer. Und wenn die Torpunkte fehlen, wird dieser schnell mal ausgetauscht. In gewisser Weise ist der Leiter einer Gruppe maßgeblich daran beteiligt, wie erfolgreich das Team "spielt". Dieser Praxistag dient dazu, selbst festzustellen, wie weit der eigene Einfluss auf die Mannschaft reicht und wie Sie diesen stärken können um somit die gesamte Leistungsfähigkeit des Teams zu stärken. Sie üben diese „Best Practice“ bei Mitarbeitergesprächen, entwickeln mit der Servicemannschaft das perfekte Briefing sowie Ablaufmuster und trainieren Ihre Überzeugungskraft auch in vermeintlich schwierigen Situationen.

ZIELSETZUNG

Der leichte Einstieg für junge Teamleiter. Kompetenzaufbau für Führungskräfte und Serviceleiter.

THEMENINHALTE

- Wie überzeuge ich mein Team? – Die eigene Wirkung auf eine Gruppe
- Überzeugende Briefings konzipieren und vermitteln
- Team motivieren – Emotionen bewegen
- Festlegung von Teamregeln – Was muss wie definiert werden? Wie kontrolliere ich das?
- Mitarbeiter brauchen Feedback – Konstruktive Kritik muss sein
- Vorbildfunktion Teamleiter. Die Stärken guter Teamplayer
- Konfliktlösung

FÜHRUNGSKRÄFTE

GESCHÄFTSLEITUNG

6a OFFENES SEMINAR

Termin
siehe Website

Ort
siehe Website

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
ab 1

Preis pro Person
99,- Euro
zzgl. Tagungspauschale

6b INHOUSE SEMINAR

Termin
nach Vereinbarung

Ort
nach Vereinbarung

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
5-15

Preis
489,- Euro (bis 5 Teilnehmer)
Jeder weitere Teilnehmer:
69,- Euro



07 TEAMBILDUNG SCHLÜSSEL FÜR ERFOLG, SPASS UND AUSSERGEWÖHNLICHE ERGEBNISSE

Spielerisch an wichtige Ressourcen gelangen

„Bier-Ernstigkeit“ als Führungsstil hat nur bedingt Erfolg. Wer die eigentlichen Ressourcen seiner Mitarbeiter nutzen möchte, muss wissen wie er das erreichen kann. Ihre eigene Kreativität und die Ihres Teams an das Tageslicht zu bringen – darum geht es bei diesem Workshop. Außergewöhnliche Ergebnisse verlangen außergewöhnliche Methoden. Das Spiel als Methode für erfolgreiche Teams steht hierbei im Fokus.

ZIELSETZUNG

Keine Entwicklung im Unternehmen? Stagnation und „Abwicklungs-Mentalitäten“ prägen den Betriebsablauf? Machen Sie Schluss damit und sorgen für frischen Wind durch kreative Ideen, Konzepte und Mitarbeiter.

THEMENINHALTE

- Lernen ist was Unangenehmes? Grundlagen des Lernens und alternative Lernmethoden
- Erfolg mit Spaß – Spiel und Spaß, leicht lernt sich das
- Spiel als Methode. Auf die Inhalte kommt es an
- Bin ich auch kreativ? Techniken die uns selbst verblüffen
- Immer das Ziel vor Augen? Oder lieber mal einen kleinen kreativen Schwenker?
- Das Spiel als Methode im Team

BERUFSEINSTEIGER

SERVICELEITUNG

GASTROPERSONAL

GESCHÄFTSLEITUNG

7a OFFENES SEMINAR

Termin
siehe Website

Ort
siehe Website

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
ab 1

Preis pro Person
99,- Euro
zzgl. Tagungspauschale

7b INHOUSE SEMINAR

Termin
nach Vereinbarung

Ort
nach Vereinbarung

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
5-15

Preis
489,- Euro (bis 5 Teilnehmer)
Jeder weitere Teilnehmer:
69,- Euro

08 STELLEN SIE SICH IHR LIEBLINGSMENÜ ZUSAMMEN DIE GESUNDE MISCHUNG MACHT ´S

Ab 5 Teilnehmern stellen Sie sich aus unseren Seminarangeboten Ihre Wunschthemen zusammen und wir schulen Ihre Mitarbeiter direkt vor Ort. Ob Verkauf, Persönlichkeitsbildung, Reklamationen oder Motivation – ganz nach Ihren Vorstellungen buchen Sie Ihre persönlichen Highlights. (max. 5 Themen)

Dieses Seminar ist geeignet für Personalteams von 5 bis 15 Teilnehmern. Die begrenzte Gruppengröße erlaubt sowohl eine hohe Individualität, als auch mehr Thementiefe und garantiert dadurch eine nachhaltig positive Wirkung.

ZIELSETZUNG

Gezielte Verbesserung und Optimierung Ihrer Wunschthemen.

SIE WÄHLEN THEMEN AUS FOLGENDEN SEMINARANGEBOTEN

- Persönlichkeit ist in
- Von der Servicekraft zum Verkaufs- und Beratungsprofi
- Reklamationen und Konflikte
- Motivation
- Der perfekte Gastgeber
- Teambildung

BERUFSEINSTEIGER

SERVICELEITUNG

GASTROPERSONAL

GESCHÄFTSLEITUNG

08 INHOUSE SEMINAR

Termin
nach Vereinbarung

Ort
nach Vereinbarung

Dauer
ca. 6 Stunden

Anzahl Teilnehmer
5-15

Preis
489,- Euro (bis 5 Teilnehmer)
Jeder weitere Teilnehmer: 69,- Euro



09 BEST PRACTICE VIER TAGE FÜR IHREN ERFOLG

Eine mehrtägige Exkursion in Ihrem Hause, bei der sich ungenützte Reserven entdecken und daraus wertvolle Konzepte für mehr Zufriedenheit und letztlich Umsatzzuwachs ableiten lassen. Eigentlich machen Sie alles richtig – trotzdem sind Sie nicht zufrieden mit den Ergebnissen, Umsätzen und Gewinnen. Mit unserem 4 Tages Best Practice Angebot richten wir uns an Unternehmer, die mehr wollen und gerne mal über den Tellerrand hinausblicken möchten.

ZIELSETZUNG

Aufspüren der „wunden Punkte“ und entsprechende Strategien zur Verbesserung entwickeln.

THEMENINHALTE

- **1. Tag: Analyse**
Aktive Praxismitarbeit während einer Schicht um die internen Abläufe kennenzulernen und eventuelle Hindernisse aufzuspüren. Ausarbeitung des Schulungsthemas.
- **2. Tag: Methodik & Strategie**
Kennenlernen, Schulung und Üben der erforderlichen Methoden und Strategien.
- **3. Tag: Praxistransfer**
Wirksame Integration der Theorie in den praxisrelevanten Arbeitsalltag und Optimierung der erarbeiteten Prozesse.
- **4. Tag: Feintuning & Feedback**
Ergebnis/Zielbesprechung, Klärung offener Fragen, Tipps und Anregungen für eine dauerhafte Umsetzung im Tagesgeschäft. Weitere Zukunftsperspektiven

INHABER

GESCHÄFTSLEITUNG

09 INHOUSE SEMINAR

Termin
nach Vereinbarung

Ort
nach Vereinbarung

Dauer
4 Tage à 6 Stunden

Preis pro Person
1799,- Euro zzgl. Verpflegung
(Die Tagungspauschale entfällt, sofern Sie die Verpflegung übernehmen.)

BRAUCHEN WIR ÜBERHAUPT SERVICESCHULUNGEN? UM DIESE FRAGE ZU BEANTWORTEN, BIETEN WIR IHNEN UNSERE SERVICECHECKS AN.



10 SERVICECHECK UNDERCOVER GAST

In diesem dem Servicecheck analysiere ich gezielt Ihre Servicequalität. Die Bewertung beinhaltet zusätzliche Faktoren wie Gäste-Kontakt, Organisation und Gesamtatmosphäre im Bereich Service. Als anonymer Gast beobachte ich Ihr Lokal nach Bedienungsqualität, Organisation und Gesamteindruck. Dazu gehören auch die sanitären Anlagen, die Qualität der Speisen und das Gesamt-Erscheinungsbild.

Preis: 99,- Euro*

Das Angebot umfasst ca. 1-2 Stunden Gastbesuch plus Recherche (Vorgespräch) und Auswertung (Nachgespräch) inklusive Service-Zertifikat.

11 SERVICECHECK UNDERCOVER MITARBEITER

Als Undercover-Mitarbeiterin analysiere ich gezielt die Abläufe hinter den Kulissen (Organisation, Stimmung im Team etc.) Ich arbeite für eine Schicht (Mittag- oder Abendessen) in Ihrem Betrieb mit, um mir einen Eindruck der internen Abläufe zu verschaffen und eventuelle Hindernisse aufzuspüren. Anschließend liefere ich konkrete und leicht umsetzbare Verbesserungsvorschläge.

Preis: 199,- Euro*

Das Angebot umfasst ca. 4-6 Stunden Mitarbeit (Mittags- oder Abendschicht), Recherche (Vorgespräch) und Auswertung (Nachgespräch).

Falls Sie eine ganztägige Analyse für beide Schichten wünschen, biete ich Ihnen diese gerne für 100 Euro Aufpreis an.

* Die Kosten für etwaige Verpflegung trägt der Auftraggeber. Ab 30 km Anfahrt berechne ich 0,33 Euro pro Kilometer.



12 EINZELCOACHING SELBSTREFLEXION IST DIE BASIS FÜR SELBSTVERWIRKLICHUNG.

Neben den Fachseminaren im Bereich Gastronomie Service biete ich auch für Einzelpersonen ein individuell abgestimmtes Einzelcoaching.

Dieses Angebot ist natürlich etwas ganz besonderes. Sozusagen unter 4 Augen beleuchten wir Ihr Wunschthema, bringen dabei Dinge auf den Punkt und erarbeiten Wege und Strategien, die Sie wirklich voranbringen. Sie werden einiges entdecken und auch verabschieden, was Sie an Ihrer Weiterentwicklung hindert.

Beruflich wie privat lernen Sie, Ihre inneren Prozesse besser zu verstehen, Reaktionsweisen zu verändern und einen wichtigen Schritt zu mehr Freiheit, Weiterentwicklung, Selbstbestimmung und Lebensqualität machen.

Sie bestimmen die Richtung beziehungsweise das Thema, ich helfe Ihnen die Dinge aus einem anderem Blickwinkel zu betrachten und begleite Sie solange Sie das wollen.

FÜR ALLE EINZELPERSONEN,
DIE SICH WEITER ENTWICKELN
MÖCHTEN

Termin
nach Vereinbarung

Ort
nach Vereinbarung

Preis pro Stunde
89,- Euro

WIE ZUFRIEDEN SIND SIE MIT IHREN UMSATZERGEBNISSEN IN DEN LETZTEN 24 MONATEN?

MIT PERSONALSCHULUNGEN STEIGERN SIE IHREN GEWINN DAUERHAFT.

Im Tagesgeschäft findet sich kaum Zeit, darüber nachzudenken, ob und wie Sie Ihren Geschäftsertrag verbessern können. Genau dabei können wir Sie unterstützen. Prüfen Sie, in welcher Situation Sie sich gerade befinden und stellen Sie fest, ob Personalschulungen in ihrem Haus wichtig sein können:

„Wir sind auf Erfolgskurs und unsere Umsatzzuwächse können sich sehen lassen“

Gratulation! Serviceschulungen können hier bestimmt neue Impulse setzen und somit weitere Chancen ergeben.

„Unsere Entwicklung ist eher stagnierend, trotz vieler Anstrengungen“

Nutzen Sie unser Service Check Angebot, um herauszufinden, wo der „wunde Punkt“ liegt.

„Leider sind unsere Zahlen nicht ausreichend und die Geschäfte gehen mehr und mehr zurück“

Hier hilft in vielen Fällen ein gezieltes und individuell ausgerichtetes Schulungsprogramm.

„Wir sind ein relativ junges Haus und möchten schnell vorankommen“

Erfahrungswerte, die sonst in vielen Jahren gesammelt werden müssen, gewinnen Sie mit Personalschulungen in kürzester Zeit und sichern damit Ihren Erfolg und Umsatz. Der einfachste und günstigste Weg festzustellen, ob unser Angebot auch für Sie wichtig sein kann, sind unsere Undercover Service Check Angebote. Mit diesem Praxiseinblick direkt in Ihren Arbeitsalltag gewinnen Sie wichtige Erkenntnisse und Impulse für eine deutliche Umsatzsteigerung und Gewinnverbesserung.

Zögern Sie also nicht lange und nutzen Sie unsere Undercover Angebote möglichst schnell. Bis zu 50% Umsatzsteigerung lohnen sich.

Für weitere Informationen stehe ich Ihnen gerne telefonisch zur Verfügung.



Detaillierte Informationen zu den Service-Checks,
Workshops und Seminaren finden Sie unter
www.service-gastroschulung.de

angela jurjec
GASTROSCHULUNGEN



- **Praxistraining für Einsteiger und Quereinsteiger**
- **Praxis Works – Praxiserprobte und authentische Konzepte mit Erfolgsgarantie für Service-Profis**
- **Einzel- und Teamschulungen**
- **Coaching für Führungskräfte**
- **Offene Seminare für Jobstarter**
- **Bewegungskurse (Tanz) zum Modellieren der Körpersprache**

Angela Jurjec Gastroschulungen
Robert-Koch-Str. 26 b
86343 Königsbrunn
Tel. 08231.349807
Mobil 0172.9489887
info@service-gastroschulung.de

www.service-gastroschulung.de



Mit Service begeistern.