

F&B Manager (DHA)

Zeit- und Selbstmanagement

Bedeutung des Zeit- und Selbstmanagements, Umgang mit Zeitfressern, erfolgreiche Methoden des Zeit- und Selbstmanagements

Grundlagen des F&B Managements

Aufgaben und Tätigkeiten des F&B Managers

Funktionen des F&B Managers, Hierarchien, Zuständigkeiten, Verantwortlichkeiten

Food and Beverage: Basics

F&B Basics: Warenkunde

Speisenkunde – grundlegende Rohstoffe, Garstufen und -prozesse, Menüregeln und Verkauf von Speisen; Getränkkunde – die verschiedenen Getränkearten, deren Pflege und Verkauf

F&B Basics I: Speisen und Wein

Weintypen und Rebsorten, Inhaltsstoffe, Klimazonen und Anbaugebiete, Herstellungsprozesse, Geschmacksmuster Speisen und Wein, gesetzliche Bestimmungen, Serviertechniken

F&B Basics II: Spirituosen und Cocktails

Spirituosenschulung, Cocktailschulung, Herstellung von Cocktails, Serviertechniken, inklusive Zusatzzertifikat „Barmixer (DHA)“

F&B Basics III: Tee

Anbaugebiete, Herstellungsprozesse, Sorten, Aromen, Serviertechniken

Kalkulation, Controlling und Warenwirtschaft

Finanzierung und Controlling

Betriebliche Kennzahlen, Kosten- und Leistungsrechnung, Prime-Cost Control, Break-Even-Analyse, ABC-Analyse, Kalkulation

Budgetierung und Controlling in der Praxis

Angebotskalkulation, Einsatz betrieblicher Kennzahlen, der Kosten- und Leistungsrechnung, von Break-Even-Analysen, ABC-Analysen

Angebotsanalyse unter betriebswirtschaftlichen Aspekten

Betriebswirtschaftliche Analyse von Speisen- und Getränkearten

Warenwirtschaft

Wareneinsatzkontrolle, Beschaffungsstrategien und -prozesse, Lagerhaltung im F&B und Non-Food-Bereich, Benchmarking

Projektstudie Operatives und Strategisches F&B Management

Praktische Ausarbeitung

Guest Relations als F&B Aufgabe

Gästeorientierung als Managementaufgabe

Dienstleistungsbegriff, Innere Einstellung als Gastgeber, Erfüllung von Gästeerwartungen, erfolgreiches Beschwerdemanagement

Praxis Workshop: Repräsentatives & sicheres Auftreten als F&B Manager

Dienstleistungsverhalten gegenüber Gästen, sicheres Auftreten, Gästeerwartungen erkennen, Kundengespräche, Kommunikationstechniken

Personalmanagement im F&B Bereich

Grundlagen

Einsatzplanung und Entwicklung von Mitarbeitern, rechtliche Bestimmungen, Personalführung

Personalmanagement

Personalplanung, Personalbeschaffung und -auswahl, Personalentwicklung

Erfolgreiche Mitarbeiterführung

Mitarbeiterführung in der Praxis, Mitarbeitergespräche: Ziel- und Bewertungsgespräche, Kritikgespräche, Motivation, Führungsstile

Projektstudie Personalmanagement

Praktische Ausarbeitung

F&B Konzepte

Erfolgreiche Entwicklung und Realisierung von F&B Konzepten

F&B Konzepte, wirtschaftliche Aspekte, Entwicklung von Speisen- und Getränkearten

Trends & Entwicklungen I: Bier

Bier und seine Herstellung, verschiedene Sorten, Craft und Trends

Trends & Entwicklungen II: Food- und Gastrotrends

Aktuelle Markttrends und -entwicklungen

Veranstaltungsmanagement im F&B Bereich

Veranstaltungsmanagement

Planung, Kalkulation, Organisation und Durchführung von Veranstaltungen, Controlling

Erfolgreiche Steuerung von Veranstaltungsprojekten

Dos and Don'ts, optimale Durchführung von Veranstaltungen, aktuelle Trends und Themen

Projektstudie Konzeption und Marketing

Praktische Ausarbeitung

Sales & Marketing

Sales & Marketing im F&B Bereich

Marketing- und Salesstrategien, Marketinginstrumente, CRM, regionale und überregionale Vermarktung einzelner F&B Outlets

Revenue-Management im F&B Bereich

Einsatzmöglichkeiten und Anwendung im F&B-Bereich, KPI's, Umsatzanalysen

Online- Marketing im F&B Bereich

Social Media, Suchmaschinen-Optimierung, Content-Management, Online-Distribution, Kanäle, Umgang mit Bewertungssystemen

Qualitätsmanagement

Säulen des QM

Anforderungen, Modelle, Bedeutung von HACCP, Lebensmittelverordnung, Ist-Stand-Analyse, Entwicklung, Umsetzung von QM-Systemen mit Einbindung der Mitarbeiter

Auszeichnungen und Zertifizierungen als QM Strategie

Relevante Auszeichnungen, Voraussetzungen, erfolgreiches Handling von Restaurant-Tests, Nutzen von Auszeichnungen, Vor- und Nachteile



Der zeitliche Lehrgangsablauf

Monat	Studienbrief (SB)	Onlinetest (OT)	Projektstudie (PS)	Webinar (WEB)	Präsenzphase (PP)
1	SB 1: Aufgaben und Tätigkeiten des F&B Managers			WEB 1: Zeit- und Selbstmanagement	
2	SB 2: F&B Basics: Warenkunde			WEB 2: F&B Basics III: Tee	PP 1: F&B-Basics I: Speisen und Wein 1 Tag PP 2: F&B-Basics II: Spirituosen und Cocktails 1 Tag
3	SB 3: Finanzierung und Controlling im F&B	OT 1: Budgetierung und Controlling im F&B		WEB 3: Angebotsanalyse unter betriebswirtschaftlichen Aspekten	PP 3: Budgetierung und Controlling in der F&B-Praxis 2 Tage
4	SB 4: Warenwirtschaft		PS 1: Operatives und Strategisches F&B Management		
5				WEB 4: Gästeorientierung als Managementaufgabe	PP 4: Praxisworkshop: repräsentatives und sicheres Auftreten als F&B Manager 1 Tag
6	SB 5: Grundlagen des Personalmanagements				
7		OT 2: Personalmanagement	PS 2: Personalmanagement im F&B Bereich	WEB 5: Personalmanagement	PP 5: Erfolgreiche Mitarbeiterführung 1 Tag
8	SB 6: Erfolgreiche Entwicklung und Realisierung von F&B Konzepten				
9				WEB 6: Trends & Entwicklungen I: Bier WEB 7: Trends & Entwicklungen II: Food- und Gastrotrends	
10	SB 7: Veranstaltungsmanagement für F&B Manager	OT 3: Veranstaltungsmanagement	PS 3: Konzeption und Marketing im F&B Bereich	WEB 8: Erfolgreiche Steuerung von Veranstaltungsprojekten	
11	SB 8: Sales & Marketing im F&B Bereich	OT 4: Sales und Marketing		WEB 9: Revenue-Management im F&B WEB 10: Online-Marketing im F&B Bereich	
12	SB 9: Grundlagen und Säulen des Qualitätsmanagements	OT 5: Qualitätsmanagement		WEB 11: Auszeichnungen und Zertifizierungen als QM Strategie	

Prüfungsleistung: Abschlussklausur (DHA) & WSET®-Klausur