

Fachwirt im Gastgewerbe – AUFBAU (IHK)

Gästeorientierung und Marketing

Die verschiedenen Arten der Kommunikation

Grundlagen, Rhetorik, Stimme, Kommunikationstechniken für den beruflichen Alltag unter Berücksichtigung verschiedener Zielgruppen, Kundengespräche

Dienstleistungsmarketing

Marketing-Mix, Marketinginstrumente, Formen der Kommunikationspolitik, Kontrolle von Marketingaktivitäten, Definition von Marketingzielen und -strategien, Entwicklung von Marketingkonzepten und -plänen, Marketingtrends

Branchenbezogenes Management

Warenwirtschaftssysteme

Beschaffung, Anforderungen an Hard-/Software, Auswahlkriterien, praktische Anwendung ausgewählter IT-Systeme

Qualitätsmanagement

Grundlagen des QM, QM-Systeme, Qualitätsstufen, Implementierung eines QM-Systems, Rahmenbedingungen, Struktur, Aufbau

Planen, Organisieren und Durchführen von Veranstaltungen

Begriffsklärung, Projektmanagement (Analyse, Zusammenarbeit mit Veranstaltern, Planung, Durchführung, Nachbereitung), steuerliche Aspekte, Einbindung in Unternehmenskonzept

Branchenbezogenes Recht

Branchenspezifisches Recht

Gaststätten- und Gewerberecht, Vertragsarten im Gastgewerbe, Arbeitssicherheit, Schutzgesetze

Branchenbezogene Steuern, Abgaben und Versicherungen

Trinkgeldbesteuerung, Lohnsteuerpauschalierung, SV für geringfügig Beschäftigte, gemeindliche Abgaben, Versicherungen, GEMA, GEZ

Lebensmittelrecht

Deutsches und Europäisches Lebensmittelrecht auf Basis der DIN 10514 und § 4 LMHV, Kennzeichnung von Zusatzstoffen, Rückstellproben, Schädlingsbekämpfung

Gastronomische Angebotsformen

Hotel- und Gaststättenbetriebe

Betriebsformen, Mitbewerber, Kooperationen, Reservierungssysteme, Angebot, Serviceformen, zielgruppenspezifische Betriebe

Systemgastronomie

Betriebsformen, standortbedingte Formen, Franchising, Expansionspolitik, Marktsituation und Mitbewerber, zentrale Systemsteuerung, Serviceformen

Gemeinschaftsverpflegung/ Catering

Betriebsformen, Serviceformen, Zielgruppen, ernährungsphysiologische Aspekte, Verpflegungssysteme, Marktentwicklung und Mitbewerber

Der zeitliche Lehrgangsablauf

Monat	Studienbrief (SB)	Onlinetest (OT)	Fallstudie (FS)	Webinar (WEB)	Präsenzphase (PP)
1	SB 1: Die verschiedenen Arten der Kommunikation			WEB 1: Gästeorientierung als Managementaufgabe WEB 2: Erfolgreiche Kommunikation am Gast: Verkaufsgespräch und Umgang mit Beschwerden	BLOCK 1 Gästeorientierung und Personalmanagement II (2 Tage)
2	SB 2: Dienstleistungsmarketing	OT 1: Dienstleistungsmarketing	FS 1: Marketing	WEB 3: Marketing	BLOCK 2 Marketing und Veranstaltungsorganisation (2 Tage)
3	SB 3: Warenwirtschaftssysteme			WEB 4: Warenwirtschaft in der Gastronomie	
4	SB 4: Qualitätsmanagement			WEB 5: Qualitätsmanagement in der Gastronomie	Die Präsenztage sind nach Wunsch auch einzeln buchbar!
5	SB 5: Planung, Organisation und Durchführung von Veranstaltungen	OT 2: Veranstaltungsmanagement	FS 2: Branchenbezogenes Management		
6	SB 6: Branchenspezifisches Recht	OT 3: Branchenspezifisches Recht			
7	SB 7: Branchenbezogene Steuern, Abgaben und Versicherungen SB 8: Lebensmittelrecht				
8	SB 9: Hotel- und Gaststättenbetriebe		FS 3: Branchenbezogenes Recht und Gastronomische Angebotsformen	WEB 6: Branchenbezogenes Recht	
9	SB 10: Systemgastronomie				
10	SB 11: Gemeinschaftsverpflegung/Catering	OT 4: Branchenbezogenes Management			
Prüfungsvorbereitung auf die IHK-Prüfung					