

Hospitality Management School

FBMA-Stiftung | Leaders Club AG

10 Topthemen für Nachwuchsführungskräfte

Dozenten aus der Praxis

Zertifizierter Abschluss Hospitality Manager (HMS®)

Wine Camps



Lernen, was man in der Praxis wirklich braucht.

Die Hospitality Management School bietet allen Nachwuchskräften im Gastgewerbe die Möglichkeit zur individuellen Fortbildung. Die Inhalte sind maßgeschneidert für junge Führungskräfte, die neu eine Abteilung oder einen Betrieb übernommen haben oder dafür vorgesehen sind. Bestens geeignet auch für Führungskräfte mit mehrjähriger Erfahrung zur Aktualisierung ihres Knowhow.

Das Angebot besteht aus Managementthemen ergänzt durch die Wine Camps auf den eigenen Weinbergen des Leaders Clubs an der Mosel.

Das Lernkonzept verbindet Theorie und Hintergrundwissen mit starken Eindrücken und persönlichem Erlebnis. Alles, was vermittelt wird, folgt einer klaren Vorgabe: der Relevanz für den Berufsalltag und den zukünftigen Karriereweg.

Initiatoren

Die Hospitality Management School ist ein Projekt der Stiftung der Food & Beverage Management Association e.V. und der Leaders Club Deutschland AG in Zusammenarbeit mit der WIHOGA Dortmund und Industriepartnern.

Branchenpersönlichkeiten als Dozenten

Unterrichtet wird ausschließlich von wirklichen Profis mit unmittelbarem aktuellen Kontakt zur Gastronomie, Hotellerie sowie zum Weinbau. Unternehmer, die eigene Betriebe erfolgreich am Markt positioniert haben und Führungskräfte in Spitzenpositionen. Männer und Frauen, die man kennt und die wissen, wovon sie sprechen.

Andreas Bender

German Hill GmbH

Frank Buchheister

Road Stop, N.Y.C. & Schnitzerei Essen

Tobias Jäkel

MoschMosch, Die Kuh die lacht

Pierre Nierhaus

N.Y.C. Frankfurt, Gastro-Consulter, Trendscout

Tim Plasse

Beyond, Beyond Saloon, King Kamehameha u.a.

Jean Georges Ploner

Trainer, Consultant, Innovationsspezialist

Christian Scheidt

Mineralbrunnen Überkingen-Teinach AG

Matthias Schönberger

MoschMosch, Die Kuh die lacht

Josef Schulte

Managementtrainer und Interimsmanager

Spiridon Soukas

MONGO's

Klaus-Günther Wiesler

Seehotel Wiesler, Titisee



Hospitality Management School

Zehn Topthemen für die Karriere

- Betriebswirtschaft und Controlling
- Catering- und Eventmanagent
- Konfliktmanagement
- Leadership und Motivation
- Personalmanagement
- Qualifikationsmanagement – Train the Trainer
- Sales und Marketing
- Selbstmanagement
- Standard- und Qualitätsmanagement
- Strukturiertes F&B-Management

10 Topthemen zu 10 zentralen Themen für Nachwuchsführungskräfte, die ihrer Karriere in der Gastronomie als Local Store Manager oder in der Hotellerie mit Schwerpunkt F&B den entscheidenden Schub geben wollen.

Jeder Baustein dauert 1,5 Tage. Er besteht aus dem Unterricht an der WIHOGA Dortmund sowie dem Trend Treff am Abend in interessanten lokalen Gastronomiekonzepten. Die Bausteine können unabhängig voneinander gebucht werden.

Abschluss als Hospitality Manager

Die Hospitality Management School bietet die Chance, sich gezielt mit einem Abschluss ein Sprungbrett für die Karriere zu schaffen: Mit der Teilnahme an der Qualifikation und erfolgreich bestandener Prüfung (Zertifikat der WIHOGA) zum Hospitality Manager (HMS®).

Wine Camps

Intensives Eintauchen in die Welt des Weines! 2,5 Tage Weinkultur live an der Mosel und auf dem eigenen Leaders Club Weinberg. Durch Lernen und Erleben entsteht ein neues Verständnis für Wein und mehr Kompetenz in der Weinauswahl und -präsentation.





Jean Georges Ploner

Nach der Ausbildung als Betriebswirt an der Hotelfachschule Heidelberg sammelte Jean Georges Ploner Berufserfahrung in der Hotellerie und Systemgastronomie und absolvierte die Trainerausbildung.

Seit 1994 ist er selbstständiger Trainer und Berater, seit 1988 geschäftsführender Gesellschafter von Pencom Ploner Partner. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Bereiche Service Management und Training sowie Beratung, Konzeptentwicklung, Gastroexpeditionen und Innovationsworkshops.

Ziel

Die Teilnehmer erfahren, welche Schritte zum erfolgreichen Einstieg in eine Führungsfunktion notwendig sind. Sie lernen, welche Techniken und Führungsinstrumente hilfreich sind, um eine zielorientierte Abteilungsführung aufzubauen und eine grundlegende Akzeptanz bei den Mitarbeitern zu erlangen. Ziel ist, effizienter und mit mehr Freude den Führungsalltag zu leben.

Inhalte

- Bedeutung der Führung in einem modernen Gastronomiebetrieb
- Schwierige Situationen, die in einer Führungsposition zu bewältigen sind
- Techniken zur vollkommenen Rückendeckung aller Mitarbeiter
- Delegieren als Führungs- und Entwicklungsinstrument
- Einheitliches Verhalten schaffen und Voraussetzungen zur problemlosen Kritikannahme durch Einführung von klaren Spiel- und Kommunikationsregeln





Pierre Nierhaus

Gastro-Consulter, Gastronom und Trendscout. Nach seinem Start in der Hotellerie hat er Marketing für die Filmbranche gemacht. Über 15 Betriebe hat der gebürtige Düsseldorfer konzipiert und selbst geführt; über 50 als Consulter für seine Kunden zum Erfolg geführt.

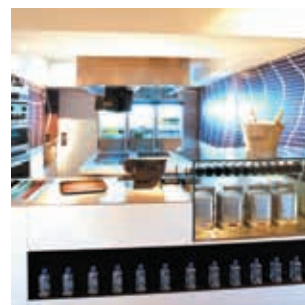
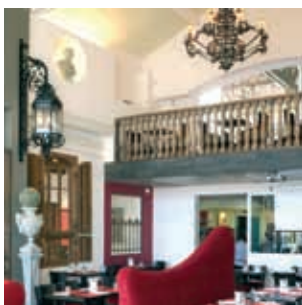
Er berät Gastronomieunternehmer und Führungskräfte mittels Coaching. Nierhaus gilt als Experte für internationale Gastronomie weltweit und gibt sein Wissen in Vorträgen und auf Fachstudienreisen für Gastronomen und Hoteliers weiter.

Ziel

Unternehmen funktionieren nur, wenn Mitarbeiter miteinander arbeiten. Konflikte hingegen stören Klima und Produktivität und können schlimmstenfalls Betriebe vernichten. Konflikte zu vermeiden oder mit ihnen umzugehen, ist auch wichtige Basiskompetenz im Umgang mit Verhandlungspartnern und Gästen.

Inhalte

- Gutes Betriebsklima als Basis für konfliktfreies Arbeiten
- Charaktermodelle, Arten und Stufen von Konflikten
- Teamprozesse und Konflikte
- Konfliktlösungen im Team (Deeskalation)
- Verhandlung und Konflikt
- Mediationsmodelle





Matthias Schönberger

Nach der Ausbildung am Hotel Institute Montreux sammelte er Berufspraxis in Hotels in der französischen Schweiz, in Brüssel und in Südafrika. Dann Rückkehr in die deutsche Gastronomie: zuerst als Restaurantleiter bei Nordsee, später als Betriebs- und Regionalleiter bei Sushi Circle.

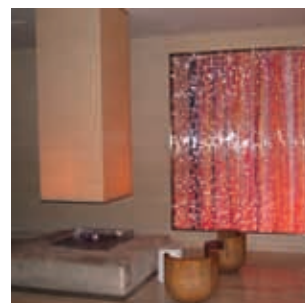
Seit 2002 ist Schönberger einer der geschäftsführenden Gesellschafter der MoschMosch GmbH mit derzeit acht Betrieben. Seit 2006 zusätzlich Gesellschafter der Die Kuh die lacht GmbH, ein Fast Casual-Konzept in Frankfurt am Main.

Ziel

Die Teilnehmer erfahren, welche Bereiche des F&B Managements strukturiert werden können. Ebenso lernen sie, mit welchen Mitteln gearbeitet werden kann, um die Strukturen sinnvoll einzusetzen und aufrecht zu erhalten. Ziel ist, durch einen strukturierten Arbeitsalltag die Unternehmensziele souveräner und effizienter zu erreichen.

Inhalt

- Bedeutung von Struktur in einem modernen Gastronomiebetrieb
- Budget und finanzieller Rahmen für Unternehmensziele und Strategien
- Effiziente Gestaltung von betrieblichen Abläufen pro Tag, Woche, Monat und Jahr
- Service in Einzelschritten planen und managen
- Strukturiertes Personalmanagement und Personalplanung
- Strukturen einführen und umsetzen
- Instrumente und Techniken für strukturiertes Management





Tobias Jäkel

Nach prämierten Abschlüssen als Bachelor of Art in Hospitality Management und des Higher Swiss Diploma of Hotel Management war Jäkel für Ritz-Carlton in St. Louis und Dearborn (USA) tätig, anschließend für Steigenberger Hotels & Resorts in Deutschland.

Seit 2002 ist er einer der geschäftsführenden Gesellschafter der MoschMosch GmbH, der expandierenden japanischen Nudelbar mit aktuell 8 Betrieben. Seit 2006 ist er ferner Gesellschafter der Kuh die lacht GmbH.

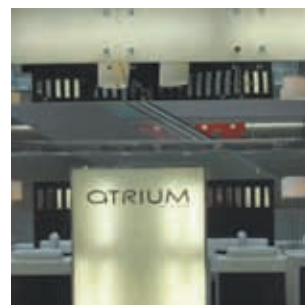
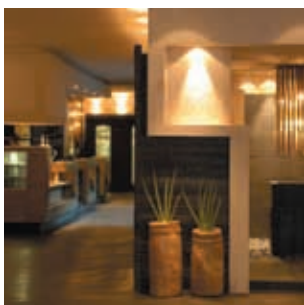
Ziel

Die Teilnehmer erfahren, wie man betriebswirtschaftliche Daten richtig auswertet, interpretiert und so den Betrieb wirtschaftlich erfolgreich führt. Sie werden die wirtschaftlichen Hintergründe der Abläufe ihres eigenen Betriebs verstehen und optimieren können. Anhand von wichtigen Kennzahlen können sie die wirtschaftliche Entwicklung eines Restaurants verfolgen und Probleme frühzeitig erkennen.

Inhalt

- Sicherheit im Umgang mit betriebswirtschaftlichen Auswertungen
- Die Aussagekraft der Zahlen: Was Umsätze und Kosten über die Abläufe im Restaurant verraten
- Deckungsbeitrag und Produktivität als Kennziffern
- Problemanalyse bei schlechten Ergebnissen und Maßnahmen zur Gegensteuerung
- Kalkulationsgrundlagen und Break-Even Analyse

prognos





Christian Scheidt

Seit zehn Jahren ist Christian Scheidt für die Hotel- und Kurbetriebe der Mineralbrunnen Überkingen-Teinach AG verantwortlich. Zuvor war Scheidt als Consultant für Hotel und Eigentümergesellschaften tätig.

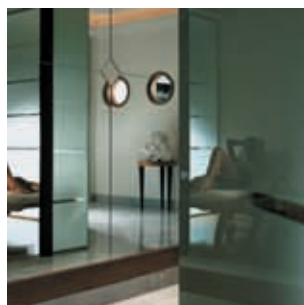
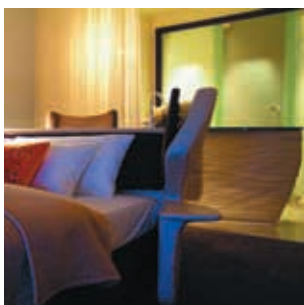
Erfahrungen im Personalmanagement und Hotelmanagement sammelte der gelernte Koch im Hotel Bayerischer Hof in München sowie in Kalifornien. Von 1998 bis 2002 stand er als FBMA-Präsident an der Spitze des Fachverbandes für Führungskräfte in der Hotellerie und Gastronomie.

Ziel

Im Baustein wird der gesamte Personalmanagement-Prozess praxisrelevant abgebildet: Personalsuche und Auswahl, Leitideen zur Mitarbeiterbefragung sowie die Entwicklung von Führungskräften. Den Teilnehmern werden Techniken für Einarbeitung und Erreichung von Mitarbeiterzielen vermittelt. Schwerpunkt ist es, das Image eines Betriebes professionell im Bereich Personalführung darzustellen. Die Teilnehmer sollen Sicherheit und Kompetenz unter dem Aspekt des Humankapitals vermitteln können.

Inhalt

- Vorstellung von Personalmanagement-Prozessen, struktureller Personalsuche und Beurteilung
- Führen und Erkennen von Führungspotenzialen
- Standards für Mitarbeiterbefragungen
- Instrumente für Sozialkompetenz und Motivation
- Analyse von Bewerbungsunterlagen
- Tipps für Gesprächsführungen bei Bewerbungen





Spiridon Soukas

Seine Laufbahn nahm ihren Anfang in der internationalen Hotellerie. Bis 1998 war Soukas in Asien tätig, zuletzt als Hotelmanager in Resortanlagen einer Luxushotelkette aus Singapur.

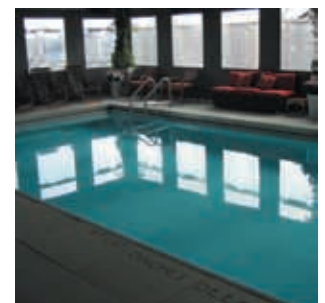
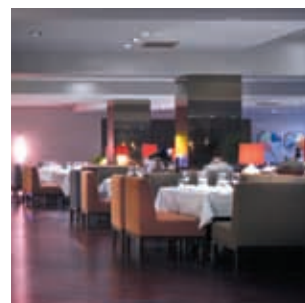
Im Oktober 1998 eröffnete Spiridon Soukas gemeinsam mit Christian Blech das erste MONGO's in seiner Heimatstadt Essen. Heute sind es fünf Betriebe in Eigenregie und vier Lizenzbetriebe, davon seit 2006 einer in Bangkok (Thailand).

Ziel

Die Teilnehmer erfahren, welchen Stellenwert ein modernes Qualitätsmanagement für eine Marke und für den Dienstleistungsgrad in einem Unternehmen hat. Sie lernen sowohl die Techniken, aber auch die Herausforderungen kennen, die die Implementierung von QM-Systemen mit sich bringen. Ziel ist, eine Verbesserung der Dienstleistung zu erzielen, um sowohl Wettbewerbsvorteile als auch Problemminimierung zu erreichen.

Inhalt

- Definition von Qualitätsmerkmalen und die Bedeutung für die Marke
- Konflikte und Herausforderungen im Qualitätsmanagement meistern
- Instrumente für die Überwachung der Qualität erarbeiten
- Überblick über Techniken und Grundlagen des modernen Qualitätsmanagements





Frank Buchheister

Der Quereinsteiger führte in nur zehn Jahren mehrere Gastro-Konzepte in Nordrhein-Westfalen zum Erfolg: Den Anfang machte die Marke Road Stop, gefolgt von N.Y.C. Essen und Schnitzerei Essen.

Im Jahr 2006 folgte ein entscheidender weiterer Schritt: Übernahme des Stadtgarten, ein Veranstaltungskomplex im Essener Stadtteil Steele, und Zentralisierung aller Unternehmensbereiche.

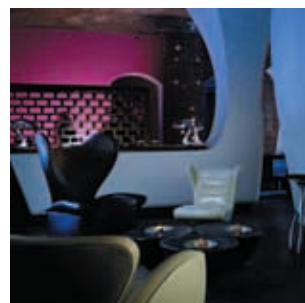
Von diesem Standort werden Caterings und Events organisiert. Buchheisters Markenzeichen: Casual Catering. Sein Konzept: Mit ungewöhnlichen Elementen die Gäste überraschen.

Ziel

Den Teilnehmer wird der Stellenwert von Erlebnis über die Kernkompetenz F&B hinaus vermittelt z.B. durch Einbeziehung der Gäste in die Food- und Drinksituation. Sie erhalten Ideen für die Kreation und Umsetzung eigener, zu ihrem Betrieb passender Konzepte und den Aufbau von Themenwelten. Ziel ist es, Catering vom Angebot bis zur Vermarktung als wirtschaftlich sinnvolles Geschäftsfeld auf- bzw. auszubauen.

Inhalt

- Aufbau von Checklisten für Vorgespräch und Ablauf
- Üben von Verkaufsgesprächen, Aufbau eines roten Fadens
- Ausarbeiten von Details, die den Gästen in Erinnerung bleiben werden
- Briefing als Voraussetzung für ein gelungenes Event
- Kalkulationsgrundlagen und Break-Even Analyse





Josef Schulte

Das Hotelgewerbe hat er von der Pike auf gelernt und wurde mit 28 Jahren bereits Hoteldirektor. 13 Jahre lang leitete er Betriebe in der Stadt-, Tagungs- und Ferienhotellerie. Seit 9 Jahren ist Josef Schulte als diplomierter Management-trainer und Seminarleiter für Management, Verkauf, Mitarbeiterführung, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung selbständig. 3 Jahre verbrachte er in Doha als Trainer für die Regierung und den Palast. Ferner ist Schulte Sanierungsmanager: Aktuell betreut er 4 Betriebe im Sanierungsmanagement und 16 Betriebe im Coaching.

Ziel

Ein gutes Produkt muss bekannt gemacht und verkauft werden. Wie Marketing in Abstimmung mit Verkauf mehr Gäste, höheren Umsatz und damit mehr Gewinn bringt, ist Thema des Bausteins. Die Teilnehmer erfahren, wie sie Marketing und Verkauf in der Praxis professionell gestalten und umsetzen können, sowohl für den gastronomischen Betrieb als auch im Hotel. Zugleich werden Sicherheit und Auftreten in Verkaufsgesprächen und der Telefonakquise geübt.

Inhalt

- Warum Sales und Marketing nicht voneinander trennbar sind
- Die Bedeutung von gezieltem Marketing in Hotellerie / Gastronomie
- Der Jahresmarketingplan und das Marketing Budget
- Der Einsatz von Sales-Aktivitäten in der Praxis
- Stammgäste noch enger an den Betrieb binden
- Telefon-Aquise vorbereiten und durchführen
- Neue Gäste bzw. neue Zielgruppen gewinnen
- Das Verkaufsgespräch





Tim Plasse

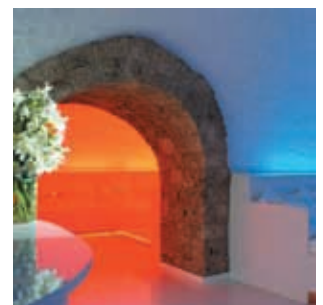
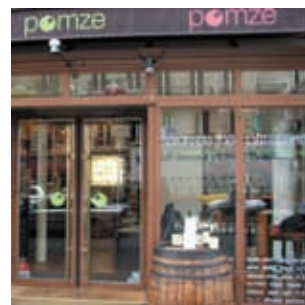
Der in Korea geborene Hannoveraner gehört seit Jahren zu Frankfurts bekanntesten Szene-Gastronomen. Der Quereinsteiger war Mitbegründer vieler unterschiedlicher Konzepte u.a. King Kamehameha, EDMW, Minibar etc. Im Jahr 2005 eröffnete er das Beyond Restaurant in Eschborn, gefolgt von zwei Beyond Take-Aways am Frankfurter Flughafen. 2007 schließlich folgte mit dem Beyond Saloon die Expansion ins Zentrum der Mainmetropole.

Ziel

Geschulte und professionell agierende Mitarbeiter gehören zu den Grundvoraussetzungen erfolgreicher Konzepte. Deshalb zählt die Qualifizierung der Mitarbeiter zu den wichtigsten Aufgaben im Betrieb. Aufbauend auf dem, was die Mitarbeiter an Schulen erlernen oder an Berufserfahrungen mitbringen, werden sie von den Führungskräften gezielt gefördert, um ihre Aufgabe im Betrieb optimal wahrzunehmen. Die Teilnehmer des Bausteins lernen, wie Qualifikationsmanagement in der Praxis aufgebaut, umgesetzt und gelebt werden kann.

Inhalt

- Einarbeitung und Qualifizierung von Mitarbeitern
- Entwicklung und Einhaltung effizienter Arbeitsabläufe
- Inhalte von Manuals und deren Umsetzung
- Aufbau und Durchführung täglicher Briefings
- Qualifizierungsgespräche mit Mitarbeitern
- Train the Trainer: Qualifizierung von Führungskräften zur Schulung der Mitarbeiter
- Einbindung von Industriepartnern und externen Trainern in den Qualifikationsprozess





Klaus-Günther Wiesler

Nach der Ausbildung zum Koch, Küchenmeister und Hotelkaufmann sammelte der gebürtige Freiburger internationale Erfahrungen in der Pariser Gastronomie sowie in der Luxushotellerie im Hyatt Union Square San Francisco und Riccy's Hyatt in Palo Alto.

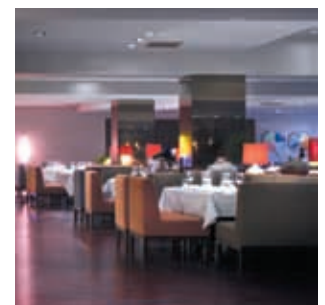
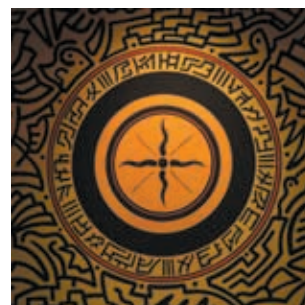
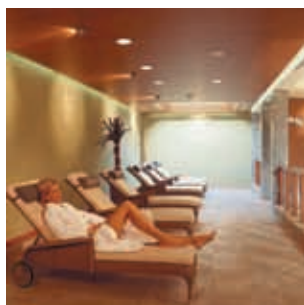
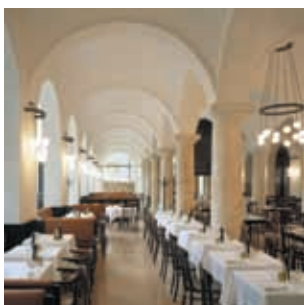
1986 Rückkehr, seit 1989 Leitung des 4-Sterne Ferien- und Wellnesshotels Seehotel Wiesler am Titisee, das 2006 mit dem Umweltpreis des Landes Baden-Württemberg ausgezeichnet wurde. Seine Leidenschaft gilt dem Fahrradfahren in der Schwarzwaldlandschaft.

Ziel

Selbstmanagement ist die Voraussetzung für Spitzenleistung. Die Konzentration auf die eigene Stärken oder die der Mitarbeiter, diese zu fördern und fortzuentwickeln, gehört zu den Strategien erfolgreicher Menschen. Selbstmanagement setzt Bereitschaft voraus, über sich selbst nachzudenken, Veränderungen einzuleiten und den Mut, Neues auszuprobieren. Dazu gehört auch das Bewusstsein der Verantwortung für den eigenen Körper und die Erkenntnis, mit welchen individuellen Methoden mit Stress und Belastung leichter umgegangen werden kann.

Inhalt

- Ausarbeitung eines persönlichen Stärken-Schwächen-Profiles
- Eigene Stärken erkennen und hervorheben
- Selbsterfahrung
- Selbstmanagement und Eigenmotivation
- Methoden und Wege, um gelassen mit Stress umzugehen und schnell zu regenerieren



Hospitality Management School

Leistungen und Preise

Jeder Baustein dauert 1,5 Tage. Er besteht aus dem Unterricht an der WIHOGA Dortmund sowie dem Trend Treff am Abend in interessanten lokalen Gastronomiekonzept(en). Die Bausteine können unabhängig voneinander gebucht werden.

Ablauf

Tag 1: WIHOGA Dortmund

14.30 Uhr: Treffpunkt Welcome Coffee

15.00 – 18.00 Uhr: Einführung in das Thema

19.00 Uhr: Trend Treff in lokaler Szenelocation

Tag 2: WIHOGA Dortmund

9.00 – 15.00 Uhr: Unterrichtsblock

Die Teilnahme an jedem Baustein wird mit einer offiziellen Teilnahmebestätigung der Partner und 100 Credits belohnt.

Bei Teilnahme an der HMS besteht die Möglichkeit zu einem zertifizierten Abschluss zum Hospitality Manager (HMS)[®]. Voraussetzung: mindestens 600 Credits (entspricht 6 besuchten Bausteinen), erworben in einem Zeitraum von 18 Monaten, sowie die Teilnahme an einer Prüfung, die an der WIHOGA Dortmund abgelegt wird. Nach bestandener Prüfung wird das Zertifikat Hospitality Manager (HMS[®]) ausgestellt. Prüfungsgebühr für Zertifikat durch WIHOGA: 100,00 €.

Jeder Baustein kostet 198,00 € zzgl. MwSt. Mitglieder von FBMA und Leaders Club: 148,00 € pro Baustein zzgl. MwSt. Der Preis beinhaltet die Fortbildungsveranstaltung inklusive Unterlagen, die Verpflegung an der WIHOGA Dortmund sowie die Abendveranstaltung in einer Trendlocation.

Die Mindestteilnehmerzahl pro Baustein beträgt 10 Personen. Ansonsten besteht die Möglichkeit einer Absage seitens des Veranstalters 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. Gebuchte Bausteine können nicht storniert werden. Ersatzteilnehmer können gegen eine Umschreibgebühr von 15,00 € genannt werden.

Die Unterkunft ist individuell zu buchen. Hotelpartner vor Ort (Reservierungstichwort: Kontingent HMS WIHOGA):

Pullman Dortmund

Lindemannstraße 88

44137 Dortmund

Telefon +49 231 91130

www.pullmanhotels.com

70,00* € pro Übernachtung inkl. Frühstück

**Stand Feb. 2009*

Anmeldung:

Wirtschaftsschulen für Hotellerie und Gastronomie

Telefon 0231 – 79 22 07-0

eMail: hms@wihoga.de

www.wihoga.de

Leaders Club Deutschland AG

Koordinationsbüro

Simon-von-Utrecht-Str. 31

20359 Hamburg

Telefon 040 – 530 23 12-60

Fax 040 – 530 23 12-41

eMail: info@leadersclub.de

www.leadersclub.de



Leitung: Andreas Bender, German Hill GmbH

Intensives Eintauchen in die Welt des Weines! 2-Tage Weinkultur live an der Mosel und auf dem eigenen Leaders Club Weinberg. Lernen und Erleben verbinden sich zu neuem Verständnis und fundiertem Wissen über Wein.

Seit Frühjahr 2005 ist der Leaders Club im Besitz von Weinbergen an der Mosel und produziert seinen eigenen Riesling. Zweimal im Jahr, im Frühjahr und Herbst, werden dort Wine Camps für Nachwuchsführungskräfte angeboten, die ihre Weinkompetenz auf- oder ausbauen wollen.

Lernziele:

Die Wine Camps sind ein Mix aus Theorie und Praxis, aus eigener Erfahrung und Wissensvermittlung.

Das neue Wissen kann am Arbeitsplatz unmittelbar eingesetzt werden z.B. bei der Beratung der Gäste zur Weinauswahl, bei der Zusammenstellung und Präsentation des Weinangebotes oder bei der Verkostung von Weinen zu Orderzwecken.

Inhalte:

- Jahreszeitbezogene Arbeiten im Weinberg
- Weinproben für den Kompetenzaufbau zum Thema Wein
- Rebenproduktion, Kellerarbeiten (Wein- und Sektherstellung)
- Weinkultur an der Mosel und die Moselsteillagen

Leistungen:

- 2 Übernachtungen inklusive Verpflegung, Abendveranstaltung, Schulungsprogramm sowie Dokumentationsunterlagen
- Preis pro Teilnehmer: 350,00 € zzgl. MwSt.
- Preis für Mitglieder von FBMA und Leaders Club: 295,00 € zzgl. MwSt.

Information und Anmeldung:

www.leadersclub.de



Lernen und Erleben

Lernen, was man in der Praxis wirklich braucht

Lernen von Profis und Branchengrößen

Lernen für die Karriere: Abschluss als Hospitality Manager (HMS®)

Lernen zu einem Preis, der stimmt!

Termine 2009

Betriebswirtschaft und Controlling 20. – 21. April
Wine Camp Frühling 22. – 24. April
Konflikt-Management 08. – 09. Juni
Standard- und Qualitätsmanagement 24. – 25. August
Catering & Eventmanagement 05. – 06. Oktober
Wine Camp Herbst 21. – 23. Oktober
Sales & Marketing 07. – 08. Dezember

Termine 2010

Qualifikationsmanagement – Train the Trainer 01. – 02. Februar
Selbstmanagement 01. – 02. März
Wine Camp Frühling 16. – 18. April
Leadership und Motivation 10. – 11. Mai
Strukturiertes F & B Management 07. – 08. Juni
Personalmanagement 06. – 07. September
Wine Camp Herbst 29. – 31. Oktober
Betriebswirtschaft und Controlling 01. – 02. November

Stand Februar 2009

Hospitality Management School

Praxisorientierte Nachwuchsförderung



www.fbma.de

www.leadersclub.de

www.wihoga.de