

Organisationshinweise: Seminar „Mehr Umsatz mit Wein in der Gastronomie“

- Veranstalter: Deutsches Weininstitut GmbH
Abt. Handel & Gastronomie
Platz des Weines 2
(früher: Am Kümmerling 35)
55294 Bodenheim
Ansprechpartnerin: Kirstin Denzer
Tel.: 06135-9323-204
Fax: 06135-9323-210
E-Mail: Kirstin.Denzer@deutscheweine.de
- Veranstaltungsorte: **Deutsches Weininstitut GmbH**
Platz des Weines 2
(früher: Am Kümmerling 35)
55294 Bodenheim
Kirstin.Denzer@deutscheweine.de
- Dozentin: Claudia Stern, Agentur für Wein- und Eventmanagement
25 Jahre selbstständig (VINTAGE),
Beste Sommelière Deutschlands (Trophée Ruinart),
Sommelière des Jahres (Gault&Millau), Gewinn Hennessy Trophy,
Weinakademikerin (WSET), Gastronomin des Jahres (Warsteiner),
Genussbotschafterin NRW
- Dauer: Ein Tag: 10.00 – 17.00 Uhr
- Zeit- und Themenplan: siehe beiliegendes Programm
- Abschluss: Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.
- Gebühren: Die Seminargebühr beträgt € 90,00 pro Person - inklusive Verpflegung und
MwSt. - und wird unmittelbar mit der Anmeldung bzw. nach Erhalt der
Rechnung fällig. Ausführliche Informationen können den AGB entnommen
werden.
- Weitere Hinweise: Wenden Sie sich für Übernachtungsanfragen für die Seminare in Bodenheim
an:
Hotel Battenheimer Hof (Tel.: 06135-7090; info@battenheimerhof.com)
oder an
<http://www.bodenheim.de/tourismus/hotels-und-gaestehaeuser>

Hotelbuchungen werden von uns nicht vorgenommen.



Damit die von Ihnen gebuchte Veranstaltung ein ungetrübtes Vergnügen bleibt, empfehlen wir Ihnen für die An- und Abreise öffentliche Verkehrsmittel.

Seminar „Mehr Umsatz mit Wein in der Gastronomie“

ZEITPLAN UND PROGRAMMPUNKTE

10:00 Uhr	<p>Einstimmung</p> <ul style="list-style-type: none">• Begrüßung• Einweisung in den Ablauf <p>Wie wappne ich mich für die Zukunft?</p> <ul style="list-style-type: none">• Weinauswahl (Sortimentsgestaltung)• Art der Karte• Weiterentwicklung des Gesamtkonzeptes• Speise & Wein• Best Practice <p>Situationsanalyse:</p> <ul style="list-style-type: none">• Zielgruppen• Betriebstyp• Standortfaktoren <p>Weinmarkt-Kriterien:</p> <ul style="list-style-type: none">• Orientierung am aktuellen Konsumverhalten <p>Einkauf</p> <ul style="list-style-type: none">• Anforderungen an den Weinhändler• Einkauf beim Winzer
11:30 Uhr	<p>Kaffee-/Teepause mit kleinem Imbiss</p>
11:45 Uhr	<p>Kalkulation und Preisgestaltung</p> <ul style="list-style-type: none">• die drei Ks: Kosten, Konkurrenz und Kunden• Preisstrategien• wie Preis und Absatzmenge den Gewinn beeinflussen• Kalkulationsmodelle• Instrumente der Preisgestaltung <p>Harmonie Wein und Speise</p>
13:00 Uhr	<p>Mittagessen</p>
13:45 Uhr	<p>Wasser in der Gastronomie - Selters</p>

14:15 Uhr

Verkaufsförderung und Strategien

- Die Weinkarte: Aufgaben, Umfang, Inhalt und Gestaltung
- Offenes Weinangebot und Abstimmung zu den Speisen
– einfache Grundregeln im Trend
- Aktiv verkaufen durch „man power“: Mitarbeiterentwicklung
- Gezielte Verkaufsförderung: PR-Aktionen, Kooperationen, Kommunikation

15:00 Uhr

Kaffee-/Teepause mit kleinem Imbiss

15:30 Uhr

Deutscher Wein in der Gastronomie

- Anbaugebiete/Terroirs
- Vergleichsprobe
- Weiße Rebsorten mit Verkostung
- Rote Rebsorten mit Verkostung

ca. 17:00 Uhr

Seminarausklang

Stand: 7. September 2017