CAMPUS

2022

CAMPUS

IMPRESSUM
ÖHV Touristik Service GmbH
Mechelgasse 1/3, A-1030 Wien
T: +43 1 5330952-0
F: +43 1 5337071
campus@oehv.at
www.oehv.at/campus

Zur besseren Lesbarkeit haben wir auf das Gendern des Fließtextes dieser Broschüre weitgehend verzichtet. Dies drückt keinesfalls Geschlechterdiskriminierung oder eine Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes aus.

08

UNA UNTERNEHMER-AKADEMIE

Die 2-jährige Managementausbildung für ganzheitliche Unternehmensführung eines Hotelbetriebes.

16

AKA ABTEILUNGSLEITER-AKADEMIE

Die Weiterbildung zu Führungskompetenz für alle Abteilungsleiter eines Hotels und für jene, die es werden wollen.

20

LAK LEHRLINGSAUSBILDER-AKADEMIE

Ausbilden wird zur Herzensaufgabe.

26

ONLINE MARKETING LEHRGANG

Der Lehrgang für Online Marketing und Social Media Verantwortliche, um das Hotel ins richtige Licht zu rücken und zu bewerben.

30

PREISGESTALTUNG & VERTRIEB LEHRGANG

Die richtige Preis - und Vertriebsstrategie: Der Lehrgang als Weg zu mehr Umsatz im Hotel.

36

F&B KOSTENMANAGEMENT LEHRGANG

Der Vertiefungslehrgang zur Kostenoptimierung im F&B-Bereich für Profis.

40

SPA MANAGEMENT LEHRGANG

Der Vertiefungslehrgang zur Führung eines profitablen SPA-Bereichs in der Hotellerie.

44

PRAKTIKERSEMINARE

Dauerbrenner, aktuelle Themen oder Trends - Ein Tag, der verändert.

52

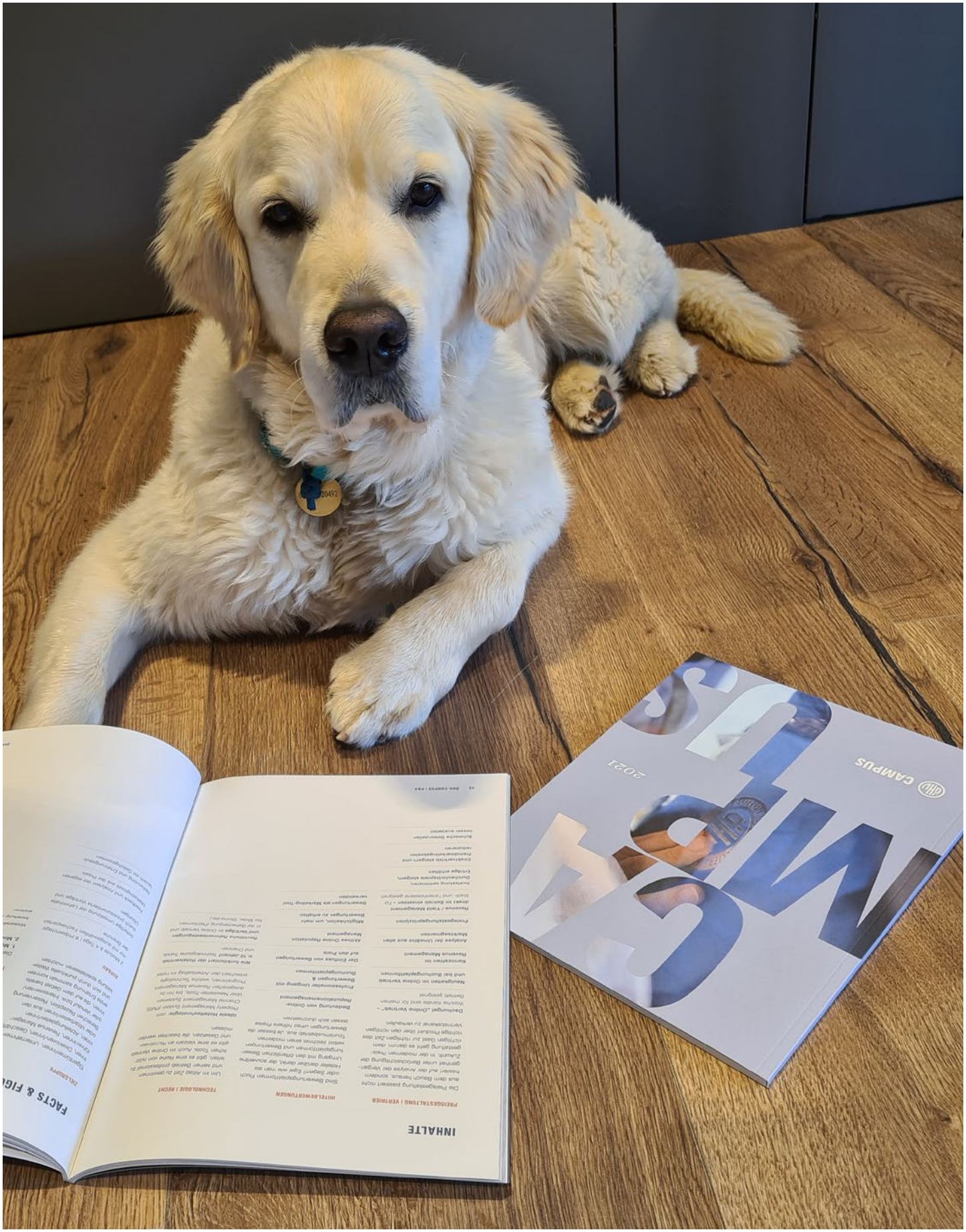
WEBINARE

Top aktuelle Themen in kurzen Sessions

60

KONGRESS

Branchentreff und Fixtermin der österreichischen Spitzenhotellerie mit zukunftsweisenden Themen.


INHALTE
CAMPUS
2021

ÖHV-CAMPUS

WARUM

Warum Weiterbildung so wichtig ist und in Zukunft noch viel wichtiger wird?
Die Ansprüche an die Kompetenzen steigen – beruflich wie privat. Und nur wer sich stetig weiterbildet, wird diesen Anforderungen gerecht werden können.
Die Aufgabe der ÖHV ist es, Hoteliers und deren Mitarbeiter auf diesem Weg zu begleiten und mit den richtigen Angeboten zu unterstützen. Alle Weiterbildungen müssen der Stärkung der Hotellerie dienen und sind somit maßgeschneidert.

WIE

Wir planen, organisieren und betreuen jeden einzelnen Schulungstag persönlich. Mit großer Sorgfalt und Gespür für die Bedürfnisse unserer Kunden legen wir Inhalte, Termine und Didaktik fest. Wir sind das einzige ISO-zertifizierte Weiterbildungsinstitut, das ausschließlich Weiterbildung für die österreichische Hotellerie anbietet. Wir hinterfragen uns und unsere Methoden laufend, denn Qualität ist unsere tagtägliche Herausforderung.

WAS

Zuerst stellen wir uns die Frage: Was brauchen Sie? Dafür finden Sie im ÖHV-Campus Basiswissen, Spezialwissen und aktuelle Angebote, für alle Abteilungen und Positionen in Ihrem Haus.
Von Managementlehrgängen bis zu fachlich spezialisierten Tagesseminaren, der ÖHV-Campus übersetzt Gesetze und Wissenschaft für die praktische Anwendung.

ERFAHRUNG AUS JAHRZEHNTEN

Wer sich seit mehr als 60 Jahren ausschließlich auf die Bedürfnisse der Hotellerie konzentriert, weiß, wovon er spricht: Wir wissen, wie man Trends von bloßen Modeerscheinungen unterscheidet. Wir übersetzen Wissenschaft, Gesetze und Regeln in praktisches Know-how. Und wir schätzen unternehmerisches Praxiswissen höher ein als akademische Titel.

VON PROFIS LERNEN

Wir legen bei der Auswahl der Referenten größten Wert auf ihre Tourismuserfahrung. Als Lektoren und Trainer kooperieren wir ausschließlich mit Personen mit fundiertem theoretischen Wissen und Erfahrung in der praktischen Umsetzung.

ZERTIFIZIERUNG

Zusätzlich zu unseren bereits bestehenden qualitätssichernden Maßnahmen erfüllen wir die Grundvoraussetzungen von Ö-Cert, die uns als Erwachsenenbildungsorganisation auszeichnen, eine wichtige Information für Bildungsinteressierte und FördergeberInnen.

ÖCERT

TEAM
v. l. n. r.

BRIGITTA BRUNNER, BA
Leitung ÖHV-Campus,
Expertin für Leadership

ANN-SOPHIE SCHOLZ
ÖHV-Expertin für Veranstaltungs-
organisation & Verwaltung

CHRISTIANE GURITZER
ÖHV-Expertin für
Mitarbeiterentwicklung

DI BARBARA DIALLO-STROBL
ÖHV-Expertin für Projekt- &
Veranstaltungsmanagement

CHRISTOPH TAUSSIG
ÖHV-Experte für Umsatzoptimierung
und Digitalisierung

UNA

UNTERNEHMERAKADEMIE

„Der Grund für die Teilnahme an der UNA war für mich die Weiterbildung meiner fachlichen Kenntnisse, vor allem auch im Hinblick auf die Evaluierung der Kennzahlen des eigenen Betriebes. Dass ich während dieser Zeit jedoch nicht nur mein Fachwissen extrem weiterentwickeln konnte, sondern auch persönlich viel dazu lernte, hätte ich damals nicht gedacht. Vor allem für die in Kürze geplante Unternehmensübernahme kann ich nun auf viel Wissenswertes zurückgreifen und somit gute Entscheidungen treffen. Auch der Austausch mit den Kollegen/neu gewonnenen Freunden, über die UNA-Zeit hinaus, tut gut und zeigt viele verschiedene Herangehensweisen im Familienbetrieb auf.“

PATRICIA FISCHBACHER
Hotel Tirolerhof, Flachau

„Die UNA war für mich eine wichtige Begleitung und Unterstützung beim Einstieg in unseren Familienbetrieb. Theorie und Praxis werden gut kombiniert und die Aktualität der Themen hat mich beeindruckt. Wertvolle Freundschaften und tolle Erlebnisse sind garantiert.“

FRANZ GMACHL JUN.
Genussdorf Gmachl, Bergheim

WAS FÜHRUNGSKRÄFTE STARK MACHT, LERNEN SIE AM BESTEN FÜR DEN EIGENEN BETRIEB.

Unternehmensführung heißt, alles im Überblick haben und sich auf das Wesentliche konzentrieren. Das ist spannend, anstrengend und immer wieder mit harter Arbeit verbunden, aber es macht Freude. Unternehmer geben Richtungen vor, planen für die Zukunft und organisieren innerhalb des Unternehmens. Unternehmer steuern das Unternehmen in ruhigen wie in stürmischen Zeiten.

In keiner anderen Führungskräfte-ausbildung wird so intensiv am eigenen Betrieb gearbeitet. Die Teilnehmer arbeiten von Beginn an den Lösungen betriebsinterner Problemstellungen.

INHALTE

STRATEGIE I POSITIONIERUNG

Der UNA-Teilnehmer weiß, wo der Betrieb hinsichtlich Gewinnpotenzial, Wettbewerbsposition, Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken steht, welche Ziele er verfolgt, wie die Ziele erreicht werden und wo das Unternehmen in Zukunft stehen soll.

- Unternehmenskultur & Organisationsentwicklung
- Unternehmensanalysen*
- Leitbildentwicklung*
- Strategische Unternehmensplanung*
- Business Plan*
- Bauen und Planen*
- Positionierungskonzept
- Markenentwicklung

FÜHRUNG I PERSÖNLICHKEIT

Im Fokus steht hier der Unternehmer oder Manager als emotional intelligente Führungspersönlichkeit. Die Teilnehmer an der Unternehmer-Akademie erwerben Sozial- und Selbstkompetenz als Führungskraft. Wertschätzender, verantwortungsvoller Umgang mit Mitarbeitern, Gästen und Partnern zeichnet die UNA-Absolventen aus.

- Führungsphilosophien und Managementtheorien
- Kommunikation (Kommunikationsregeln und Gesprächsführung)
- Systemisches Führen und Leadership
- Führungsstile
- Rhetorik und Gesprächsführung
- Mitarbeiter: Planung, Beschaffung, Auswahl, Führung, Schulung und Weiterbildung, Motivation, Administration*
- Teamverhalten & Konfliktmanagement

MARKETING I KOMMUNIKATION

Marketing-Management gilt in der UNA als markt- bzw. kundenorientierte Unternehmensführung. Die Teilnehmer erkennen die Veränderungen am Markt. Sie machen das Hotel fit für einen weltweiten Wettbewerb. Sie wissen, wann welche Angebote zum Einsatz kommen, um nicht nur den Marketing-, sondern auch den unternehmerischen Erfolg zu garantieren.

- Kundennutzen definieren (Marktsegmentierung, Produktsegmentierung)
- Kundennutzen bereitstellen (Produkt-, Preis- und Distributionspolitik)
- Kundennutzen kommunizieren (Werbung, Promotion, PR, Direktmarketing, E-Commerce und Social Media)

Die mit * gekennzeichneten Inhalte werden anhand betriebseigener Zahlen und Projekte behandelt und gelehrt. Das garantiert direkte Umsetzbarkeit im Unternehmen.

ZAHLEN I FINANZEN

Die Teilnehmer planen, steuern und kontrollieren alle Maßnahmen zur Finanzierung (Mittelbeschaffung) und Investition (Mittelverwendung). Die Sicherung der Liquidität steht im Fokus.

- **Bilanz- & Betriebsanalyse (inkl. Betriebsdiagnose)***
- **Controlling & Kostenrechnung (inkl. Budgetierung*, Deckungsbeitragsrechnung, F&B-Controlling, Produktivitätsberechnung)**
- **Investitionsrechnung & Rentabilitätsberechnung**
- **Kennzahlenmanagement**
- **Externes Rating als Vorbereitung auf das Bankenrating**
- **Unternehmens-Bewertung**

RECHT I STEUERN

Um das Unternehmen auch richtig steuern zu können, gilt es, die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen zu kennen.

- **Steuerrecht**
- **Gesellschafts- und Gewerberecht**
- **Arbeitsrecht**
- **Rechtliche Grundlagen in der Beherbergung**

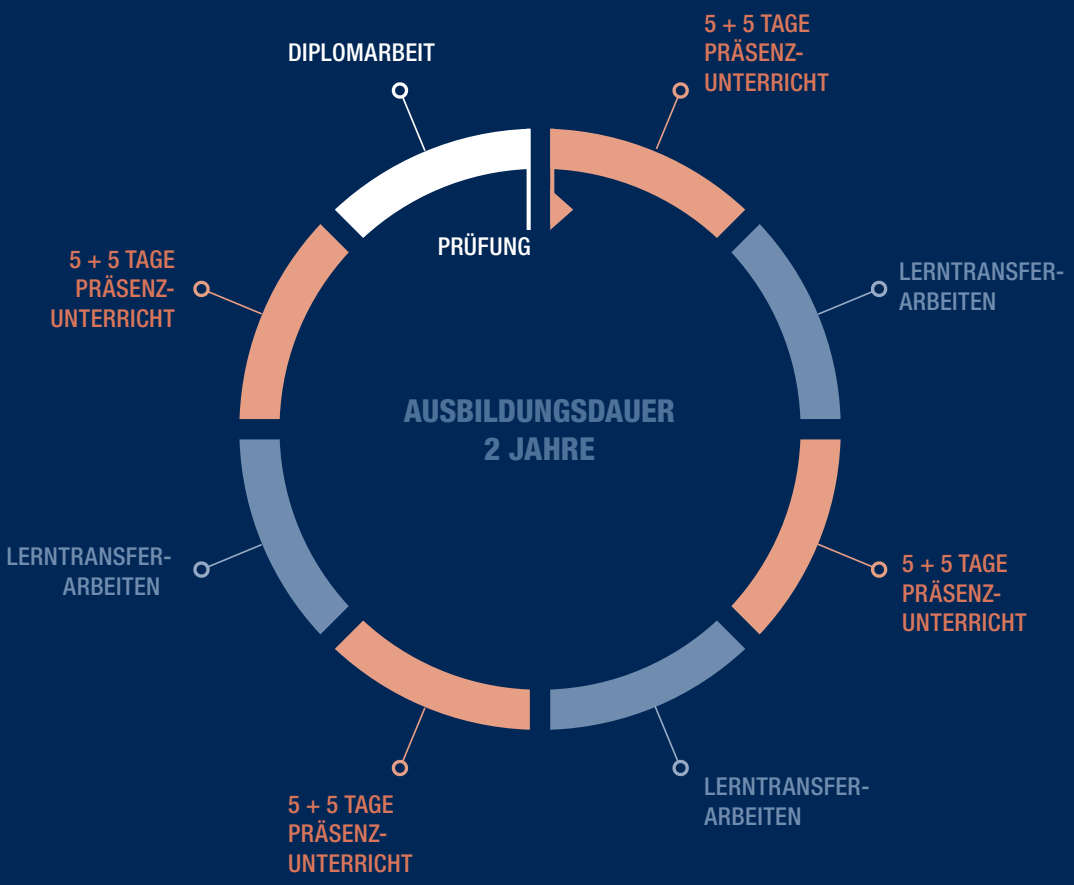
QUALITÄT I STANDARDS

Wenn´s im Betrieb gut läuft, spürt das der Gast: Optimierte Prozesse helfen, Kundenerwartungen zu erfüllen. Die UNA-Teilnehmer verstehen und managen Prozesse und gestalten die damit verbundenen Veränderungen dauerhaft.

- **Qualitätsmanagement (Mess-System, Qualitätssicherung, Umgang mit Beschwerden)**
- **Standardisierung der betriebsinternen Abläufe (Arbeits- bzw. Prozessbeschreibungen, Checklisten)***
- **Informationstechnologien als Unterstützung betriebsinterner Abläufe**

Die mit * gekennzeichneten Inhalte werden anhand betriebseigener Zahlen und Projekte behandelt und gelehrt. Das garantiert direkte Umsetzbarkeit im Unternehmen.

FACTS & FIGURES



ZIELGRUPPE

Langjährige Unternehmer, die sich spezifisch und praxisbezogen weiterbilden wollen, Direktoren und Geschäftsführer, die strategische und unternehmerische Entscheidungen treffen, Unternehmensnachfolger aus der familiengeführten Hotellerie, die sich das notwendige Wissen für die Betriebsführung aneignen wollen

AUFBAU

8 Module à 5 Tage | 40 Präsenztage nur mit ausgewiesenen Fachexperten der Branche

Direkte Umsetzung der Lehrinhalte durch praktischen Lerntransfer

Feedback und Beratungsgespräche zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens (persönliche Beratungsleistung)

Networking und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

Erarbeiten eines konkreten Projekts mit Hilfe eines Spezialisten im Rahmen der Diplomarbeit

Alle Praxisarbeiten werden für das eigene Hotel erstellt

Diplomprüfung

Gleichstellung mit der Gewerbeberechtigung und Lehrlingsausbilderprüfung

AUFNAHMEKRITERIEN

- Mindestalter 24 Jahre
- abgeschlossene Lehre, touristische Ausbildung oder Universitätsabschluss
- mindestens drei Jahre leitende Tätigkeit mit Mitarbeiterverantwortung
- Zugang zu betriebsinternen Daten und Kennzahlen

Die Beschränkung auf maximal 25 Teilnehmer garantiert die praktische Umsetzung des Erlernten und schafft bestmögliche Rahmenbedingungen für eine effiziente Weiterbildung.

ABSCHLUSS UND TITEL

Nach dem erfolgreichen Abschluss des Lehrganges und der Diplomprüfung sind die Teilnehmer berechtigt, den Titel „ÖHV-Diplomhotelier“ zu führen.

VERANSTALTUNGSORT

Die Module finden in sorgfältig ausgewählten Hotels statt, die so Teil des Weiterbildungsprogramms werden. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag der Akademie und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMINE

UNA 2022-2024 ist bereits ausgebucht. Die nächste UNA startet im Herbst 2023:

1. Modul: 25. – 29. September 2023
2. Modul: 09. – 13. Oktober 2023
3. Modul: 01. – 05. April 2024
4. Modul: 15. – 19. April 2024
5. Modul: 07. – 11. Oktober 2024
6. Modul: 21. – 25. Oktober 2024
7. Modul: Frühjahr 2025
8. Modul: Frühjahr 2025
Prüfung: 2 Tage im Herbst 2025

Mindestteilnehmeranzahl: 20

PREIS

Einschreibegebühr (einmalig)	1.990	Euro
Preis pro Modul	2.090	Euro

Ermäßigter Preis für ÖHV-Mitglieder:

Einschreibegebühr (einmalig)	1.550	Euro
Preis pro Modul	1.690	Euro

Preise zzgl. 20% Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular und einen Lebenslauf. Anmeldeformular unter ***www.oehv.at/una***

AUS LUST AM GEMEINSAMEN LERNEN ENTSTEHT EIN SCHATZ FÜR UNS ALLE.

Information entsteht, wenn strukturierte Daten in einen bestimmten Kontext gesetzt werden. Doch erst Erfahrung lässt aus Informationen Wissen entstehen. In den Weiterbildungen des ÖHV-Campus treffen viele scharfsinnige, kreative und schlaue Köpfe aufeinander. Sei es in der Rolle des Teilnehmers, des Trainers oder Experten. Jeder dieser Individualisten bringt einen großen Pool aus Daten, Informationen und Erfahrungen mit. So entsteht ein gemeinsamer Wissenspool, der allen zur Verfügung steht und von allen genutzt werden kann. Denn geteiltes Wissen ist das wertvollste Kapital. Der ÖHV-Campus ist die größte vernetzte Wissensdatenbank der Österreichischen Hotellerie.

#WISSEN

EMOTION

AKA

ABTEILUNGSLEITERAKADEMIE

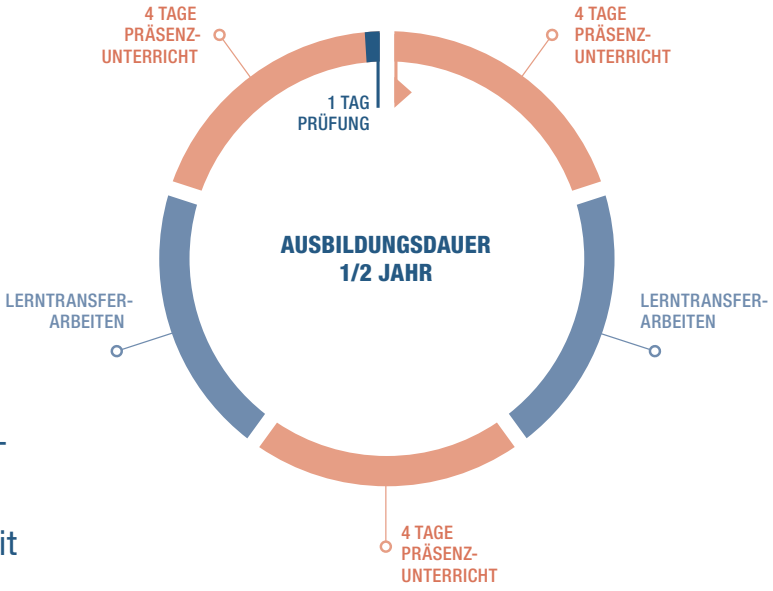
„Ich schicke unsere Mitarbeiter, die neu in Führungspositionen oder Anwärter für solche sind, schon seit Jahren zur AKA. Sie sind in ihrer Rolle als Abteilungsleiter danach einfach sicherer und beherrschen wesentliche Grundlagen in Hinsicht auf Budget und Verkauf. Mitarbeiter schätzen diese Investition in ihre Karriere und kehren mit mehr Engagement, Motivation und neuen Freunden in den Betrieb zurück.“

FLORIAN MAYER
Geschäftsführer im
Leading Family Hotel & Resort
Dachsteinkönig

„Die AKA - wenn Personen vom Fach zu engagierten Profis werden. Ein enormer Wissensschatz, der für jeden Teilnehmer und deren Unternehmen ein Gewinn darstellt. Die Vortragenden vermitteln die Inhalte in einer selten gesehenen Motivation, die auf einen selbst überspringt und nie den Hauch von Langeweile aufkommen lassen. Hier lernt man nicht nur für jeden Bereich der Hotellerie, hier lernt man fürs Leben, hier lernt man Erfolg!“

BERNHARD SÄNGER
Stv. Leiter Therme &
Leiter Thermenreinigung
im SPA Resort Therme Geinberg

FÜR EIN STÄRKERES ZUSAMMENSPIEL. ABTEILUNGEN, DIE EINANDER BESSER VERSTEHEN.



Abteilungsleiter sind Unternehmer im eigenen Unternehmen. Sie verantworten den Erfolg der eigenen Abteilung und koordinieren die Schnittstellen mit den anderen Abteilungen und mit der Geschäftsführung. Somit haben sie starken Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens.

Bei der AKA begegnen sich Kollegen aus verschiedenen Abteilungen eines Hotels, allesamt Experten ihres Fachs. Essentiell ist die gute Kommunikationsbasis, sodass in der Gruppe Probleme offen und lösungsorientiert diskutiert werden. Das hilft das Zusammenspiel der internen Abläufe zu verstehen und diese – wenn nötig – zu optimieren. So entsteht ein Netzwerk an Kollegen, das auch lange nach der AKA besteht.

In zwölf Tagen vermitteln erfahrene Touristiker praxisrelevantes Wissen und hilfreiche Tipps. Zwischen den Modulen wird das neu erworbene Wissen umgesetzt und vertieft, indem für Lerntransferaufgaben aus dem jeweiligen Modul praktische Lösungen im Hotel erarbeitet werden.

INHALTE

FÜHRUNG I PERSÖNLICHKEIT

Eine Kombination aus Soft- und Hard Skills macht aus Mitarbeitern erfolgreiche und selbstbewusste Führungskräfte. Sie lernen, richtig mit ihrem Team zu kommunizieren, auf die Menschen einzugehen und Konflikte zu lösen. Mit zusätzlichem Know-how in Arbeitsrecht und Mitarbeiterorganisation erstellen die Teilnehmer rechtlich korrekte und effiziente Dienstpläne. Im Fokus steht die Förderung des unternehmerischen Denkens.

Teamentwicklung & Führungspersönlichkeit

Aufgaben und Werkzeuge einer Führungskraft

Mitarbeitereinsatzplanung & Dienstplangestaltung

Mitarbeiterentwicklung und Onboarding

Arbeitsrecht

ZAHLEN I FINANZEN

Budgetverantwortung kann nur tragen, wer im Bilde ist. In der AKA werden die wichtigsten Kennzahlen und Benchmarks in der Hotellerie geschult. Die Teilnehmer erhalten eine Einführung, wie ein Budget aufgebaut ist, und worauf man achten muss. Darüber hinaus werden Deckungsbeiträge und Wareneinsätze berechnet und die Getränke- und Speisekarten optimiert.

Grundlagen Controlling
und seine Berichte

Wichtige Kennzahlen
und Benchmarks der Hotellerie aller Abteilungen

F&B Controlling

Budgetplanung

Unternehmerische Zusammenhänge erkennen

BESCHWERDE I HYGIENEMANAGEMENT

Der Umgang mit den Gästen vor Ort ist entscheidend. Er macht aus Gästen Stammgäste und sorgt für gute Bewertungen eines Hotels. AKA-Teilnehmer erlernen Kommunikationstools und erhalten Tipps für den richtigen Umgang mit dem Gast und Beschwerdemanagement. Das Ziel: Ein selbstbewusster Auftritt gegenüber dem Gast und interne Qualitätssicherung.

Aktiver Verkauf,
neues Bewusstsein für Verkauf und Tools für die Mitarbeiterschulung

Beschwerdemanagement

Hygienemanagement und Prozessoptimierung - Einblick in das Qualitätsmanagement

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Abteilungsleiter/innen,
Direktionsassistenten/innen
und künftige Führungskräfte

AUFBAU

3 Module à 4 Tage | 12 Präsenztage nur mit ausgewiesenen Fachexperten der Branche

Direkte Umsetzung der Lehrinhalte durch praktischen Lerntransfer

Exkursionen und Kamingespräche mit Direktoren und Eigentümern

Prüfung und Urkundenverleihung am Ende des dritten Moduls

AUFNAHMEKRITERIEN

- abgeschlossene Lehre oder touristische Ausbildung
- leitende Tätigkeit mit (zukünftiger) Mitarbeiterverantwortung
- Empfehlungsschreiben vom Unternehmen (siehe Anmeldeformular)

Die Beschränkung auf max. 24 Teilnehmer garantiert die praktische Umsetzung des Erlernten und schafft bestmögliche Rahmenbedingungen für eine effiziente Weiterbildung.

ABSCHLUSS UND TITEL

- geprüfter ÖHV-Abteilungsleiter
- Gleichstellung mit Lehrlingsausbilderprüfung möglich

VERANSTALTUNGSORT

Als Veranstaltungsorte wählen wir mit großer Sorgfalt drei unterschiedliche Hotels aus. Selbst Gast sein und seine Perspektive zu ändern, bringt neue Ideen für das eigene Hotel. Bei den Besichtigungen erhalten die Teilnehmer Inspiration und bekommen ein Gefühl für Trends und Entwicklungen in der Branche. Die Direktoren und Eigentümer der Hotels lassen in Kamingesprächen und Hausführungen hinter die Kulissen blicken.

TERMINE AKA 2022

1. Modul:
Di., 26. – Fr., 29. April 2022
2. Modul:
Di., 31. Mai – Fr., 03. Juni 2022
3. Modul:
Mo., 10. – Fr., 14. Oktober 2022

TERMINE AKA 2022–2023

1. Modul:
Di., 08. – Fr., 11. November 2022
2. Modul: März 2023
3. Modul: Mai 2023

PREIS

Einschreibegebühr (einmalig)	750	Euro
Preis pro Modul	1.790	Euro

Ermäßigter Preis für ÖHV-Mitglieder:

Einschreibegebühr (einmalig)	550	Euro
Preis pro Modul	1.390	Euro

Preise zzgl. 20% Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular und einen Lebenslauf. Anmeldeformular unter ***www.oehv.at/aka***

LAK

ÖHV-LEHRLINGSAUSBILDERAKADEMIE

„Als Führungskräfte sind wir auf allen Ebenen des Mensch-Seins gefordert – und mit Jugendlichen noch viel mehr! Das Wissen über die „Naturgesetze" der Team-dynamik und alltagserprobte, einfach anwendbare Führungs-Werkzeuge sind dabei sehr hilfreich und erleichtern den Führungsalltag. Der Lehrgang lädt ein, sich vom Wissens- und Erfahrungsaustausch inspirieren zu lassen – anhand von sehr konkreten Praxis-Beispielen, gewürzt mit einer guten Portion Unterhaltung und abgeschmeckt mit viel Humor."

MAG. ULLI BATTIG
Beratung, Coaching, Training

„Der Blick ist nach vorne gerichtet. Die hausgemachten Fehler in der Gastronomie der letzten 30 Jahre im Bereich der Lehrlingsausbildung sind vorbei. Die junge Generation ist am Werk und weiß, wie wichtig uns die Fachkräfte der Zukunft sind. Kommunikation, Persönlich-keitsentwicklung und Vorbild-funktion - diese Schlagwörter beschreiben die Lehrlingsausbildung in unserem Haus. Und jeder unserer Fach- und Führungskräfte im Team ist mit dabei, die Talente in die wundervolle Welt der Gastro zu begleiten."

SIMON BAUERNHOFER
Naturparkhotel Bauernhofer

ES BRAUCHT EIN GANZES DORF, UM EIN KIND ZU ERZIEHEN …

(AFRIKANISCHES SPRICHWORT)

… und es braucht ein ganzes Unternehmen, um Jugendliche an das Arbeitsleben heranzuführen!

Gute Berufsaussichten in der Hotellerie sind für viele junge Menschen die Motivation, eine Lehre zu beginnen. Damit der Berufseinstieg für alle Beteiligten zum Erfolg wird, ist ein gutes Zusammenspiel von Lehrling und Ausbilder wesentlich. Auch die Generation Z hat eine große Sehnsucht nach Verbundenheit. Mit der neuen ÖHV Akademie für Lehrlingsausbilder wird Ausbilden zur Herzensaufgabe.

INHALTE

Lehrlingsausbilder müssen sowohl fachlich und rechtlich, als auch menschlich über jene Fähigkeiten verfügen, die man als Arbeitgeber und Lehrer braucht. Hier setzt die ÖHV Lehrlingsausbilderakademie an. Junge Menschen brauchen Lehrlingsausbilder, denen sie vertrauen können und die Vorbildwirkung haben. Ein Bildungsprogramm für jene Menschen, die für die Lehrlingsausbildung in den Betrieben verantwortlich sind, soll einerseits den jungen Menschen in der Lehre und andererseits den Ausbildern in deren Verantwortung mehr Sicherheit und Rückhalt geben.

- Stärkung der Branche und damit Sicherung von Arbeitsplätzen in der österreichischen Hotellerie
- Wissensvermittlung für die ganze Branche durch Mitarbeiterschulung und -entwicklung
- Höhere Zufriedenheit der Lehrlinge und aller Mitarbeiter, daraus resultiert eine geringere Drop-out-Quote und eine geringere Fluktuation

MITARBEITERORGANISATION UND –FÜHRUNG

Jugendliche in ihren Entwicklungsphasen verstehen

Fachwissen und dessen praktische Anwendung vermitteln

Orientierung bieten hinsichtlich der geschriebenen und ungeschriebenen Werte und Verhaltensregeln im Unternehmen

Vorbild sein in allen möglichen Situationen

Erfolgreiche Mitarbeiter-Bindungsprogramme / Führung, Kommunikation, Motivation, Delegation

Zeitmanagement, Feedback, Führungsstile & Werte

Mit Zielen führen, Rolle und Aufgaben der Führungskraft

Konfliktgespräche

Feedbackgespräche führen

ARBEITEN IM TEAM

Die Wirkung eines erfolgreichen Teams

Die Methodik erfahren, wie man selbst als Führungskraft eine Gruppe zum Team weiterentwickelt

Unterschiedliche Charaktere im Team vereinen

Die eigene Rollenpräferenz in Teams entdecken

Teamdynamische Prozesse verstehen, wenn neue Mitarbeiter in die Abteilung kommen

Eine produktive und generationenübergreifende Zusammenarbeit fördern

ARBEITSRECHT & RECHTLICHE GRUNDLAGEN FÜR DIE LEHRLINGSAUSBILDUNG

Rechtsgrundlagen / der Abschluss eines Dienstvertrages – Beginn eines Dienstverhältnisses

Beendigungsformen des Arbeitsverhältnisses / Arbeitszeit

Lehrlinge / Jugendliche / Ferialpraktikanten (BAG)

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Ausbilder, die bereits eine Lehrlingausbilderberechtigung nachweisen können

AUFBAU

2 Module à 3 Tage / 6 Präsenztage nur mit ausgewiesenen Fachexperten der Branche

Direkte Umsetzung der Lehrinhalte durch praktischen Lerntransfer

Abschlussprüfung und Lizenz am Ende des zweiten Moduls

VERANSTALTUNGSORT

Die Hotels, in denen die Module stattfinden, werden von uns sorgsam ausgewählt. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag der Akademie und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMIN

1. Modul:
Di., 15. – Do., 17. November 2022
2. Modul:
Mo., 12. – Mi., 14. Dezember 2022

Mindestteilnehmeranzahl: 10
Anmerkung: Anreise für Montagabend einplanen

PREIS

Preis		
pro Modul	1.490	Euro
Ermäßigter Preis pro Modul		
für ÖHV-Mitglieder:	1.290	Euro
für UNA-/AKA-Absolventen:	1.090	Euro

Preise zzgl. 20% Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

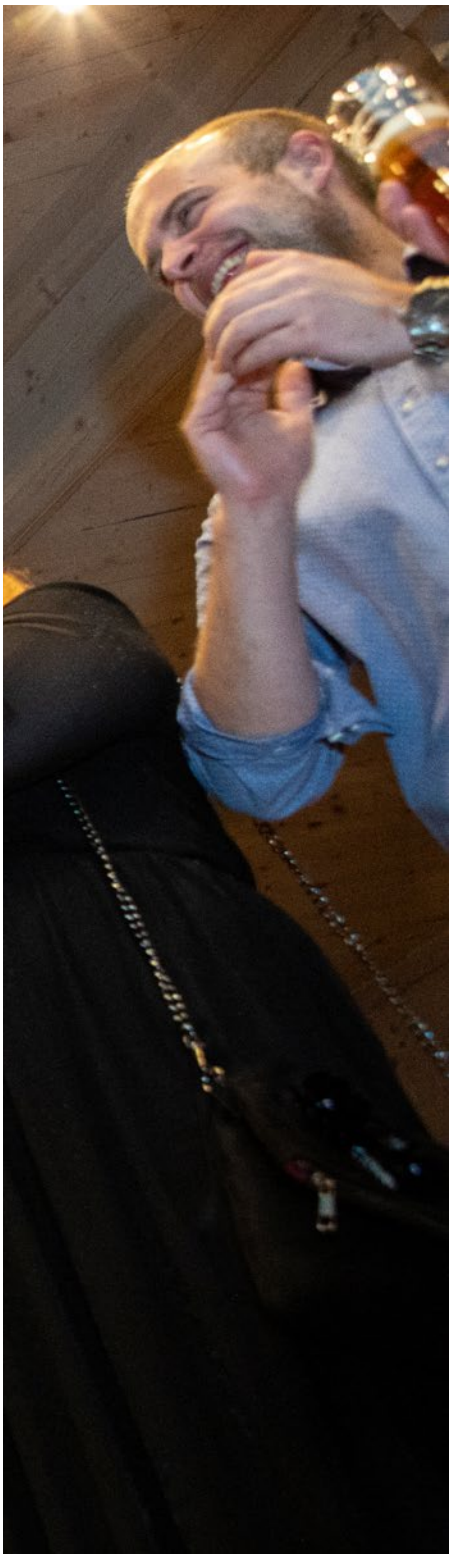
ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter ***www.oehv.at/lak***

GENIALE FUNKEN UND AHA-ERLEBNISSE FÜR NACHHALTIGE WIRKUNG IM ALLTAG.

ÖHV-Campus Kunden sind von den Kräften, die sie aus den ÖHV-Weiterbildungen in den Betrieb mitnehmen, begeistert. Danach ist ihnen vieles klarer und es „läuft“ einfach. Ein Grund ist das neu erlangte Wissen, das in die Umsetzung kommt. Und dann wäre da noch die besondere Motivation und Energie, die in den ÖHV-Weiterbildungen gezündet wird und ins Hotel einfließen kann. Wie so etwas möglich ist? Ganz einfach durch Inspiration. Manchmal ist es nur ein einzelnes Wort, das während des Unterrichts oder während des Gedankenaustausches am Abend fällt und die Stimmung auf ein Allzeithoch katapultiert. Jeder Teilnehmer erlebt sein individuelles ÖHV-Campus Abenteuer.

#INSPIRATION



OnM

LEHRGANG ONLINE MARKETING

„Wir haben einige unserer Marketing-Aktivitäten an eine Agentur ausgelagert – das heißt aber nicht, dass wir deshalb keine Arbeit oder kein Verständnis für den Bereich brauchten. Für mich war es im Lehrgang deshalb wichtig, das nötige Rüstzeug zu bekommen, um mit der Agentur auf Augenhöhe kooperieren zu können. Ich habe jede Menge Wissen mitgenommen und verstehe nun, wie ich meine Agentur briefe und auch messen kann, ob sie ihre Arbeit gut macht. Der Online Marketing Lehrgang hat mir in vielen Bereichen die Augen geöffnet.“

IRIS ABLASSER, BAKK.
Hotel Kowald, Loipersdorf

„Gerade, was die Webpräsenz angeht, gibt es so viele relevante Dinge zu beachten und stetig aktuell zu halten: Das ist neben der eigenen Website etwa die Suchmaschinenoptimierung, Google Ad´s und besonders der Social-Media-Bereich. Jeder einzelne Vortrag hatte seine Highlights und es war großartig, mal den Profis aus der Praxis auf die Finger schauen zu können. Neben dem intensiven Wissenstransfer gab es auch immer wieder Zeit für einen angeregten und wertvollen Austausch mit Kollegen aus ganz Österreich!“

MARTINA JANY &
KATHARINA FELBERBAUER
Reiters Reserve Supreme,
Bad Tatzmannsdorf

DAS EIGENE POTENZIAL IM NETZ ENTDECKEN – FÜR STARKE UND GEZIELTE KOMMUNIKATION.

Kommunikation ist nicht nur digital, aber ohne digitalem Marketing ist Kommunikation nichts. Seit geraumer Zeit ist der Online-Markt gesellschaftlichen und technologischen Veränderungen ausgesetzt.
Die Herausforderungen im digitalen Marketing und der Kommunikation nehmen weiter zu und erfordern ein neues Verständnis für den Markt und seine Zielgruppe. Man braucht – mehr denn je – den Überblick über neue Marketingkanäle, Technologien und Trends, um seine Hotelgäste zielgerichtet anzusprechen und konkurrenzfähig zu bleiben.

Aber nicht nur das! Es braucht auch Know-how, um sich mit seiner Agentur auf Augenhöhe unterhalten zu können, Ziele zu vereinbaren und Erfolge zu messen.

Nach dem Online Marketing Lehrgang gelingt es mit den richtigen Werkzeugen, Strategien und Partnern neue Gäste auf sich aufmerksam zu machen und bestehende Stammgäste durch individuelle Kommunikation zu binden.

INHALTE

STRATEGIE | RECHT

Um im Online Marketing erfolgreich zu sein, ist es wichtig eine digitale Strategie zu verfolgen. Man muss ganz konkrete Ziele für den Online Auftritt und Kommunikation formulieren und diese bei jeder weiteren Planung wie eines Relaunches mitberücksichtigen. Planung und Einhalten aller rechtlichen Rahmenbedingungen verhindern hohe Folgekosten und ermöglichen einen optimalen Start von Marketingaktivitäten.

Kriterien für die Auswahl und Planung der Webmarketingagentur

Zielvorgaben und Erfolgskontrolle im Überblick

Suchmaschinenmarketing & Suchmaschinenoptimierung

Webkonzeption mit dem Lieblingsgastprinzip

Strategien um Gäste langfristig an das Unternehmen zu binden

Domainrecht, Urheberrecht, Hyperlinks, Internet-Service Provider, Impressums- und zusätzliche Informationspflichten

Der richtige Umgang mit E-Mail-Werbung

WEBSITE | OPTIMIERUNG

Wer seine Fremdmarketingkosten niedrig hält, optimiert seinen Ertrag. Wer über Grundkenntnisse in SEO, SEM, Google Analytics und Google Ad‘s verfügt, kann Dienstleister sicher auswählen, das Ergebnis messen oder Aufgaben des Online Marketings gänzlich selbst übernehmen. Direktvertrieb, sowohl online als auch offline, ist der Weg zum Ziel.

Die eigene Website im Detail

Grundlagen in der Optimierung von Webseiten und Webtexten

Die Bedeutung von Webtexten

Unterschiedliche Zielgruppen – Text für Mensch & Maschine

Die Relevanz von Keywords

Tipps zur Conversion Optimierung und Strategien zur Stärkung des Direktverkaufs

Nutzen und Verwendung, Grundbegriffe & Kennzahlen, Definition Ziele, Aufbau des Google Ad´s & Analytics Kontos

Erfolgskontrolle, Trends, Kosten / Nutzen – Rechnun

SOCIAL MEDIA

Facebook, Instagram & Co. – die Möglichkeiten sind vielfältig. Es ist wichtig den für die eigene Zielgruppe relevanten Social-Media-Kanal gekonnt zu bespielen. Nur so gelingt es im Social Web erfolgreich zu sein und Umsatz daraus zu generieren.

Facebook, Instagram, Youtube & Co. – zielgruppenrelevanter Social Media Kanal

Keine „Likes“ auf Facebook? – Möglichkeiten wie Postings zum Renner werden!

Definition von Zielen sowie Planung von Budget & Ressourcen

Was mit Facebook Ad´s möglich ist! Mit Werbeanzeigen neue Gäste ansprechen.

Aufbau & Auswertung einer Content Strategie

Wirkung und Messung von Social Media Kampagnen verbessern

Tracking und Benchmarking

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Eigentümer/innen, Unternehmer/innen, Direktoren/innen, Geschäftsführer/innen, Abteilungsleiter/innen oder Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Sales & Marketing bzw. Interessenten/innen, die auf dem Gebiet bereits erste Erfahrung sammeln konnten und sich durch punktuelle Weiterbildung spezialisieren möchten

AUFBAU

2 Module à 4 Tage | 8 Präsenztage nur mit ausgewählten Fachexperten der Branche

Sofortige Umsetzung der Lehrinhalte durch praxisorientierte Vorträge und Übungen

Feedback und Analysen der eigenen Marketingtools aus der Praxis

Networking und Erfahrungs-austausch mit Gleichgesinnten

VERANSTALTUNGSORT

Die Hotels, in denen die Module stattfinden, werden von uns sorgsam ausgewählt. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag des Lehrgangs und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMINE

Dienstag bis Freitag
1. Modul: 26. – 29. April 2022
2. Modul: 17. – 20. Mai 2022

Mindestteilnehmeranzahl: 10
Anmerkung: Anreise für Montagabend einplanen

PREIS

Preis pro Modul	2.090	Euro
Ermäßigter Preis pro Modul		
für ÖHV-Mitglieder:	1.690	Euro
für UNA-/AKA-Absolventen:	1.590	Euro

Preise zzgl. 20% Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung.
Terminänderungen vorbehalten.
15% Aufpreis bei Einzelbuchung eines Moduls.

ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter ***www.oehv.at/onm***

EMPFEHLUNG

Der Lehrgang Preisgestaltung & Vertrieb und der Lehrgang Online Marketing sind ideal aufeinander abgestimmt und ergänzen sich ausgezeichnet. Für Ihre Umsatz-optimierung empfehlen wir den Besuch beider Lehrgänge.

P&V

LEHRGANG PREISGESTALTUNG UND VERTRIEB

„Revenue- und Yield Management klingt spannend, aber was ist das eigentlich? Ich habe diesen Lehrgang mit großen Fragezeichen begonnen und recht schnell wurden aus Fremdwörtern brauchbare Begriffe. Was aber auch wichtig war: Dass wir speziell in der Ferienhotellerie die Veränderung im Kopf erstmal zulassen. Ich kann den Lehrgang Preisgestaltung & Vertrieb nur weiterempfehlen, es sind spannende und hilfreiche Inhalte, die von top Referenten vorgetragen werden. Jeder Betrieb ist individuell, aber jeder kann hier das für ihn Passende mitnehmen!“

CHRISTINE SCHLOSSER-LOHNINGER
Hotel Lohningerhof

„Ich war vor dem Lehrgang ein wenig skeptisch, ob ich in meinem Alter – 50 Plus – den doch komplexen und „jungen“ Themen wie Revenue- und Yield Management sowie modernen Technologien gewachsen bin. Aber: Der Bereich ist heutzutage einfach zu wichtig! Im Lehrgang wurde ich dann auch positiv überrascht: Ich habe mich von Beginn an in der Gruppe sehr wohlgefühlt, konnte viel von meinen jüngeren Kollegen lernen aber auch meine Erfahrungen einbringen. Die Erwartungen an den Lehrgang wurden in allen Bereichen sogar übertroffen – viele Inhalte, TOP-Referenten mit hoher Kompetenz im Tourismus, sehr gut strukturierte Präsentationen und alles wurde verständlich vorgetragen. Ich kann den Lehrgang all meinen Kollegen jeden Alters nur wärmstens weiterempfehlen. Denn wie heißt es so schön – „Bildung bewegt“ und „Bildung macht stark“. Und: Man lernt nie aus!“

ANDREA LEGENSTEIN
Vulkanlandhotel Legenstein

RICHTIGE PREISE UND RICHTIGE KANÄLE. FÜR EINE PUNKTLANDUNG BEI DEN GÄSTEN.

Die Digitalisierung hat den Vertrieb in der Hotellerie grundlegend verändert. Steigende und transparentere Vertriebsmöglichkeiten sowie kurzfristigeres und flexibleres Buchungsverhalten der Gäste erfordern vom Hotelier ein zeitgemäßes Verständnis des Marktes. Der richtigen Zielgruppe muss zur richtigen Zeit das richtige Produkt auf dem richtigen Kanal zum richtigen Preis angeboten werden. Dies funktioniert nur durch ein Zusammenspiel von guter Preis- und Vertriebsstrategie.

Die Teilnehmer lernen in diesem Lehrgang die Stellschrauben und Hebel kennen, die den größten Einflussfaktor auf den Preis und somit auf das Betriebsergebnis haben. Die Auswahl der passenden Vertriebspartner und die konsequente Umsetzung der festgelegten Strategie in der täglichen Arbeit stärken den Direktvertrieb und vermeiden Abhängigkeiten. Umsatz- und Auslastungsoptimierung sind das Ziel.

FÜR FERIEN- UND STADTHOTELLERIE GEEIGNET

INHALTE

PREISGESTALTUNG I VERTRIEB

Die Preisgestaltung passiert nicht aus dem Bauch heraus, sondern basiert auf der Analyse der Vergangenheit unter Berücksichtigung der Zukunft. In der modernen Preisgestaltung geht es darum, dem richtigen Gast zur richtigen Zeit das richtige Produkt über den richtigen Vertriebskanal zu verkaufen.

Dschungel „Online Vertrieb“ – Welche Kanäle sind für meinen Betrieb geeignet

Neuigkeiten im Online Vertrieb und bei Buchungsplattformen

Kennzahlen im Revenue Management

Analyse der Umsätze aus allen Marktsegmenten

Preisgestaltungsprinzipien

Revenue / Yield Management direkt im Betrieb einsetzen – Für Stadt- und Ferienhotellerie geeignet!

Auslastung optimieren, Durchschnittspreis steigern, Erträge erhöhen

Direktvertrieb steigern und Fremdmarketingskosten reduzieren

Schwache Saisonzeiten besser auslasten

HOTELBEWERTUNGEN

Sind Bewertungsplattformen Fluch oder Segen? Egal wie man als Hotelier darüber denkt, der souveräne Umgang mit den öffentlichen Bewertungsplattformen und Bewertungen selbst zeichnet einen modernen Tourismusbetrieb aus. Je besser die Bewertungen umso höhere Preise lassen sich durchsetzen.

Bedeutung von Online-Reputationsmanagement

Professioneller Umgang mit Bewertungen & Buchungsplattformen

Der Einfluss von Bewertungen auf den Preis

Aktives Online Reputation Management

Möglichkeiten, um mehr Bewertungen zu erhalten

Bewertungen als Marketing-Tool verwenden

TECHNOLOGIE I RECHT

Um im Alltag Zeit zu gewinnen und seinen Betrieb professionell zu leiten, gibt es eine Reihe von nützlichen Tools. Auch im Online Vertrieb gibt es eine Vielzahl an Richtlinien und Gesetzen, die beachtet werden müssen.

Ideale Hoteltechnologie: vom Property Management System (PMS), Channel Management Systemen über Newsletter-Tools, bis hin zu ausgereiften Revenue Management Programmen, welche Technologie erleichtert den Arbeitsalltag im Hotel

Wie funktioniert der Hotelvertrieb in 10 Jahren? Technologische Trends und Chancen

Rechtliche Rahmenbedingungen und Verträge im Online Vertrieb und in der Beherbergung (Plattformen, No Show, Storno etc.)

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Eigentümer/innen, Unternehmer/innen, Direktoren/innen, Geschäftsführer/innen, Revenue Manager/innen, Abteilungsleiter/innen oder Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Rezeption, Reservierung oder Verkauf bzw. Interessenten/innen, die auf dem Gebiet bereits erste Erfahrung sammeln konnten und sich durch punktuelle Weiterbildung spezialisieren möchten

AUFBAU

2 Module à 4 Tage | 8 Präsenztage
nur mit ausgewählten Fachexperten der Branche

Sofortige Umsetzung der Lehrinhalte durch praxisorientierte Vorträge und Übungen

Feedback und Analysen der eigenen Marketingtools aus der Praxis

Networking und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

VERANSTALTUNGSORT

Die Hotels, in denen die Module stattfinden, werden von uns sorgsam ausgewählt. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag des Lehrgangs und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMINE

Dienstag bis Freitag
1. Modul: 18. – 21. Oktober 2022
2. Modul: 08. – 11. November 2022

Mindestteilnehmeranzahl: 10
Anmerkung: Anreise für den Montagabend einplanen

PREIS

Preis pro Modul	2.090	Euro
Ermäßigter Preis pro Modul		
für ÖHV-Mitglieder:	1.690	Euro
für UNA-/AKA-Absolventen:	1.590	Euro

Preise zzgl. 20% Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten. Die Module können nur in Kombination gebucht werden. 15% Aufpreis bei Einzelbuchung eines Moduls.

ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter ***www.oehv.at/pv***

EMPFEHLUNG

Der Lehrgang Preisgestaltung & Vertrieb und der Lehrgang Online Marketing sind ideal aufeinander abgestimmt und ergänzen sich ausgezeichnet. Für Ihre Umsatzoptimierung empfehlen wir den Besuch beider Lehrgänge.

FÜHRENDE GEHIRNZELLEN EMPFEHLEN GOOD VIBRATIONS.

Viele Studien haben längst erwiesen, dass „Spass“ wichtig und sogar Voraussetzung für nachhaltiges Lernen ist. Warum am Ende einer ÖHV-Weiterbildung die Teilnehmer nicht nur klüger, sondern auch motivierter und begeistert sind, ist auf die lockere Atmosphäre zurückzuführen. Gelernt wird mit Gleichgesinnten, aus denen sehr oft Freunde werden. Reizvolle Rahmenveranstaltungen in coolen Hotel- und Gastronomiebetrieben ergänzen den Präsenzunterricht. Kompetente Campus Mitarbeiter begleiten jede Weiterbildungsveranstaltung fürsorglich und motivierend, haben stets ein offenes Ohr bei Fragen und Problemen und stehen jederzeit zur Unterstützung der Teilnehmer bereit. Der ÖHV-Campus ist einfach lässig!

#FREUDE

FÜRWÄRTS. DIE ÖHV.
FÜRWÄRTS. DIE ÖHV.
CHRISTIAN
KÜFLER

F&B

LEHRGANG F&B KOSTENMANAGEMENT

„In diesem Lehrgang erfahren Sie auf praktischem Wege alles, um Ihr Abteilungsergebnis im F&B zu verbessern. Um das Erlernte auch in die Praxis umzusetzen und somit im eigenen Betrieb anwenden zu können, werden den Teilnehmern Kalkulationsmethoden, Benchmarks und ein F&B Budget-Tool als Werkzeug mitgegeben.“

MANUELA WIESINGER-GRABMER
Geschäftsführerin von Controlling Service und Referentin des Lehrgangs

„Der Austausch unter den Teilnehmern ist genauso wichtig und besonders, wie der Lehrgang selbst. Alt Bewährtes und vieles Neues, helfen den Alltag im F&B Bereich zu erleichtern. Ich kann es nur empfehlen!“

THOMAS ALBRECHT
F&B Manager, Inntalerhof, Seefeld

SPANNENDE MÖGLICHKEITEN FÜR STARKES KALKULIEREN.

Neben Personalkosten ist der Wareneinsatz eine der größten Kostenstellen im Hotelbetrieb. Um diese so effizient wie möglich zu gestalten, sollte einerseits an der Effizienz durch Prozessoptimierung in der Küche, andererseits beim Einkauf angesetzt werden. Bei diesem Lehrgang wird kompaktes und weiterführendes Wissen auf den Gebieten des F&B Controlling, der Kalkulation und der Preisgestaltung spannend aufbereitet.

Die Teilnehmer lernen, wichtige betriebliche Kennzahlen der Gastronomie zu berechnen und Schlüsse für das eigene Unternehmen daraus zu ziehen. Sie berechnen Deckungsbeiträge, Wareneinsätze und können Getränke- und Speisekarten auf deren Wirtschaftlichkeit prüfen und optimieren. Mit dieser Grundlage kann die richtige Kalkulation von Preisen in Angriff genommen werden.

INHALTE

ZAHLEN I CONTROLLING

Controlling ist für jede Abteilung ein unbedingtes MUSS, vor allem im kostensensiblen Gastrobereich. Mit der richtigen Planung können unnötige Kosten vermieden und Zusatzerlöse erwirtschaftet werden.

F&B-Controlling, Küche & Service als Profit-Center im Hotelbetrieb

Kostenoptimierung durch richtige Preiskalkulation bei Speisen, Buffets und Getränken

Optimale Menükartengestaltung mit Wirtschaftlichkeitsanalyse

Wichtige Kennzahlen im F&B und deren Benchmarks

Wareneinsatz und Deckungsbeitragsrechnungen

Sinnvolles Reporting verstehen und aufsetzen

QUALITÄT I PROZESSE

Durch Tipps und Tricks bei der richtigen Verwendung, Lagerhaltung und Einkauf von Lebensmitteln sowie durch gute Prozesse kann der Wareneinsatz stark gesenkt werden. Doch Effizienz darf nicht bei der Küchentüre enden. Durch verbesserte Kommunikation und abteilungsübergreifende Prozesse zwischen Küche und Service können Abläufe einfacher gestaltet werden.

Effizienzsteigerung in der Küche durch Analyse & Prozessoptimierung

Herausforderungen in der **Kommunikation zwischen Abteilungen**

Risikominimierung von Know-how Verlust bei hoher Fluktuation – Wie man Mitarbeiter schneller einarbeiten kann

Qualitätssicherung & Standards Mein Küchenchef geht – Wie kann ich die Qualität halten?

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

MitarbeiterInnen aus Hotelmanagement, F&B-Manager/innen, Restaurantleiter/innen, Küchenchefs/innen

AUFBAU

- 4 Tage in einem kompakten Modul
- Ausgewählte Fachexperten aus der Branche
- Sofortige Umsetzung der Lehrinhalte durch praxisorientierte Vorträge und Übungen
- Networking und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

VERANSTALTUNGSORT

Die Hotels, in denen die Module stattfinden, werden von uns sorgsam ausgewählt. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag des Lehrgangs und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMIN

Montag bis Donnerstag
16. – 19. Mai 2022

Mindestteilnehmeranzahl: 10
Anmerkung: Anreise für Sonntagabend einplanen

PREIS

Preis	2.090	Euro
Ermäßigter Preis		
für ÖHV-Mitglieder:	1.690	Euro
für UNA-/AKA-Absolventen:	1.590	Euro

Preise zzgl. 20% Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter ***www.oehv.at/fb***

SPA

LEHRGANG SPA MANAGEMENT

„Im Lehrgang erhalten die Teilnehmer geballtes Know-How rund um die Themen Spa Konzeption, Planung, Führung und Management. Dabei liegt der Fokus auf leicht umsetzbaren, praktischen und leicht einsetzbaren Werkzeugen und Methoden.
Damit das Gelernte sofort wirkt, arbeiten die Teilnehmer direkt an der eigenen Spa-Abteilung bzw. -konzepten und optimieren ihre Prozesse im Wellness Bereich.“

DAGMAR RIZZATO
Geschäftsführerin bei Rizzato Spa Consulting

„Der SPA-Management Lehrgang hat uns sehr geholfen, die SPA-Abteilung in unserem Haus zu evaluieren, und auf neue Beine zu stellen. Von der ordnungsgemäßen Reinigung bis hin zum optimalen Verkauf werden die Grundsätze vermittelt, welche auch sich sehr gut im eigenen Hause umsetzen lassen.“

MICHAEL TAUCHER
Hoteldirektor, H2O Therme, Bad Waltersdorf

UM MIT WELLNESS GÄSTE ZU EROBERN, BRAUCHT ES STARKE ORGANISATION UND FÜHRUNG.

Sanus Per Aquam, SPA bedeutet „Gesundheit durch Wasser“. In den Spa- und Wellnesshotels steht das Wohlbefinden des Gastes im Vordergrund. Mehr noch, der Urlaub wird zur Maßnahme der Gesundheitsunterstützung. Spa- und Wellnessbereiche stehen auf der Liste der beliebtesten Hoteleinrichtungen ganz oben. Dass Wellnessgäste konsum- und umsatzstark sind, zeigen Auswertungen und Kennzahlen. Doch ein Hotel-Spa ist weit mehr als nur Trend oder Must-have zur Rechtfertigung höherer Zimmerpreise.

Eine Spa und Wellnessabteilung benötigt ein professionelles Konzept. Mit der richtigen Strategie und einer klaren Positionierung wird aus dem 0815 Zusatzangebot, das lediglich neben vielen anderen Leistungen eines Hotels existiert, ein lukratives Profit-Center. Es schärft die Hotelpositionierung und stärkt die Buchungsrelevanz. Die Qualitätsansprüche an die Spa- und Wellnesseinrichtung sind hoch, konsequente Konzeptarbeit die Grundlage dafür. Um die Abläufe, Produkte und Strukturen effizient und profitabel zu organisieren und zu führen, herrscht ein großer Bedarf an gut ausgebildeten Fach- und Führungskräften. Die Skills dazu erhält man im Lehrgang Spa Management.

INHALTE

Der ÖHV-Lehrgang für SPA Management bietet geballtes Know-how rund um die Themen eines erfolgreichen Spa-Konzeptes. Leicht umsetzbare, praktische und sofort einsetzbare Werkzeuge für die Analyse und Führung eines erfolgreichen Spa- und Wellnessbereichs sind Teil des Programmes. Gearbeitet wird mit Zahlen und Beispielen des eigenen Unternehmens, sodass das Gelernte sofort in der Praxis umgesetzt werden kann.

STRATEGIE I POSITIONIERUNG I TRENDS

Trends & Entwicklungen im Spa Bereich – Einfluss auf den Betrieb?

Erfolgsfaktoren in der Spa-/Wellnessabteilung

Veränderung von Gastverhalten und -erwartung

Wissensfundament einer erfolgreichen Spa-/Wellnessabteilung

Strategie im Spa: SWOT-Analyse des eigenen Betriebs

Die relevanten Faktoren in **Konzept, Planung und Betrieb**

VERKAUF I SERVICEORIENTIERUNG

Grundlagen im Spa-Marketing: von der Strategie zum operativen Marketing

Produktgestaltung und Inhouse-Marketing

Aktiver Verkauf von Spa und Spa-Leistungen

Führen im Spa

ZAHLEN I FINANZEN

Führen mit Zahlen – Kennzahlen und ihr Steuerungsfaktor im Spa

Rentabilitäts- und Effektivitätsberechnung im Spa

Spa-Touch-Points außerhalb des Wellnessbereiches nutzen

KOSTENOPTIMIERUNG I QUALITÄT I PROZESSMANAGEMENT

Rechtliche Grundlagen und Richtlinien – Die Bäderhygiene & Co

Reinigungspläne, Reinigungsgrundlagen

Kostenfaktoren – worauf ist wirklich zu achten?

Prozesse erleichtern das Leben und schaffen Klarheit

Prozessoptimierung in der Schwimmbadhygiene

Arbeitsabläufe effizient gestalten – Standards in der Mitarbeiterschulung entwickeln

Was ist sauber & hygienisch? Haben Mitarbeiter und Gäste das gleiche Bild von Sauberkeit und Hygiene?

Qualitätsmanagement im Spa – wie wird es aufgestellt und erfolgreich gelebt?

Design & Optik versus Reinigungsfreundlichkeit und -aufwand

Dienstplanerstellung – gibt es Optimierungspotentiale?

Outsourcing von Reinigung – eine Alternative?

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

MitarbeiterInnen aus Hotelmanagement, Spa-Manager/innen, Spa-Abteilungsleiter/innen aus Hotels, Thermen, Kurzentren oder Day-Spa's

AUFBAU

1 Modul à 5 Tage | 5 Präsenztage
nur mit ausgewählten Fachexperten der Branche

Ausgewählte Fachexperten aus der Branche

Sofortige Umsetzung der Lehrinhalte durch praxisorientierte Vorträge und Übungen

Networking und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

VERANSTALTUNGSORT

Die Hotels, in denen die Module stattfinden, werden von uns sorgsam ausgewählt. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag des Lehrgangs und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMIN

Montag bis Freitag
14. – 18. November 2022

Mindestteilnehmeranzahl: 10

Anmerkung: Anreise für den Sonntagabend einplanen

PREIS

Preis	2.290	Euro
Ermäßigter Preis		
für ÖHV-Mitglieder:	1.890	Euro
für UNA-/AKA-Absolventen:	1.790	Euro

Preise zzgl. 20% Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter ***www.oehv.at/spa***

PRAKTIKER-SEMINARE

„Topaktuell, zeitoptimiert und inspirierend“ – diese 3 Schlagworte machen für mich die Praktikerseminare zu einer wichtigen Informationsquelle im Bereich touristischer Weiterbildung. Auch für meine Mitarbeiter, quer durch alle Abteilungen, sind stets aktuelle Themen und Inputs zur Unterstützung ihrer täglichen Arbeit dabei. Die zeitliche Gestaltung und die wechselnden Kursorte sind ideal für Teilnehmer, die voll im Arbeitsleben stehen. Bei kurzen Anfahrtswegen können effizient die wichtigsten Basisinformationen und Neuerungen der jeweiligen Bereiche vermittelt werden und wichtige Impulse für die Arbeit in der Hotellerie gegeben werden.“

PETRA BARTA
G’sund & Natur Hotel
DIE WASNERIN, Bad Aussee

„Meine ersten ÖHV-Campus Erfahrungen konnte ich im Zuge der Unternehmerakademie sammeln. Aufgrund der ausgezeichneten Qualität der Referenten und guten Organisation besuche ich seither regelmäßig auch die Tagesseminare der ÖHV. Neben den immer aktuellen und praxisorientierten Inhalten sind die Praktikerseminare für mich besonders wichtig, um mal raus aus dem eigenen Betrieb zu kommen, den Kopf wieder freizubekommen, neue Ideen zu finden und sich mit anderen Hoteliers austauschen zu können. Prädikat „Sehr empfehlenswert für Hoteliers und deren Mitarbeiter!“

NADIA BRUCKNER
Direktorin und Gastgeberin Hotel Neue Post, Zell am See

LERNEN FÜR DIE UMSETZUNG: EIN TAG, DER VERÄNDERT.

Mit unseren eintägigen Praktikerseminaren bekommen Hoteliers und deren Mitarbeiter Unterstützung bei aktuellen Herausforderungen der Branche. Die Seminare liefern kompakten Input, der sofort umgesetzt werden kann. Im Programm sind viele aktuelle Themen und Dauerbrenner, die an Anforderungen und Bedürfnisse der Hotellerie angepasst sind.

ÖHV-Campus Seminare sind

- auf die aktuellen Entwicklungen, Anforderungen und Bedürfnisse abgestimmt
- das erworbene Wissen ist unmittelbar in die Praxis umzusetzen
- kurzweilig

www.oehv.at/ps

PRAKTIKERSEMINARE 2022

ARBEITSRECHT

Das Arbeitsrecht entwickelt sich laufend weiter und wird immer umfangreicher. Wer sich hier nicht up-to-date hält, riskiert Konflikte mit seinen Mitarbeitern und unnötige Kosten. In unserem eintägigen Praktikerseminar „Arbeitsrecht in der Hotellerie“ vermitteln wir die wichtigsten Neuerungen im Arbeitsrecht, sowie die kollektivvertraglichen Änderungen. Ein spannender Tag für Führungskräfte, Mitarbeiter im Bereich Human Resources und all jene, die ihr Wissen im Bereich Arbeitsrecht auf den neuesten Stand bringen wollen!

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen,
Direktoren/innen,
HR-Beauftragte

TERMIN I ORT

Dienstag, 25. Jänner, Wien
Dienstag, 20. September, Salzburg

PREIS 640 Euro

Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 490 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person
& UNA-/AKA-Absolventen: 450 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.
Terminänderungen vorbehalten.

HOUSEKEEPING- & HYGIENEMANAGEMENT: NICHT NUR SAUBER SONDERN AUCH SICHER!

Die vergangenen Monate haben die Housekeeping Abteilung grundlegend verändert. Seit der Corona Pandemie ist das Housekeeping und die dadurch erforderlichen Hygienemaßnahmen ins Rampenlicht gerückt. Durch einen professionellen Umgang und Effizienz im Hausdamen- bzw. Housekeeping Bereich, wird nicht nur das so wichtige Sicherheitsgefühl beim Gast erzeugt, es lassen sich auch die Qualität sichern und Kosten optimieren. Immerhin verlegt der Gast während des Aufenthalts seinen Lebensraum inkl. Intimsphäre in das Hotelzimmer. Hier erwartet er sich Sauberkeit, Hygiene und vor allem den „Wohlfühleffekt“.

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen,
Direktoren/innen,
Abteilungsleitung Housekeeping,
Mitarbeiter/innen Housekeeping

TERMIN I ORT

Mittwoch, 26. Jänner, Wien
Dienstag, 22. November, Vorarlberg

PREIS 590 Euro

Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person
& UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.
Terminänderungen vorbehalten.

IDEALE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR HOTELTEAMS – SO SCHAFFEN SIE EIN GROSSARTIGES ARBEITSKLIMA

Ein Grund für den Mitarbeitermangel in der Hotellerie ist mit Sicherheit das immer größer werdende Angebot an Hotelbetrieben. Umso mehr, muss sich der Arbeitgeber von seinem Mitbewerbern abheben, wenn es darum geht Mitarbeiter zu finden, diese anzusprechen und sich mit ihnen zu verbinden. Es sind ein attraktives Arbeitsklima und Rahmenbedingungen, für die sich Mitarbeiter entscheiden. Doch wie sieht eine attraktive und erfolgreiche Mitarbeiterstrategie aus? Worauf muss ein Arbeitgeber achten und welche konkreten Schritte kann man umsetzen, um für beide Seiten das Beste aus einer Arbeitgeber/Mitarbeiter Partnerschaft herauszuholen und sich langfristig zu verbinden.

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen,
Direktoren/innen, HR-Beauftragte,
Abteilungsleiter/innen

TERMIN I ORT

Dienstag, 08. März, Tirol

PREIS 590 Euro

Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person
& UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.
Terminänderungen vorbehalten.

SOCIAL MEDIA MARKETING – VON KOMMUNIKATION BIS ZUR ZIMMERBUCHUNG

Social Media-Plattformen sind bestens dazu geeignet, den Kontakt mit bestehenden Gästen zu halten und neue Zielgruppen anzusprechen. Vorausgesetzt, man nützt jene Kanäle, die zum eigenen Hotel passen und postet Inhalte, welche die Zielgruppe interessiert. Und in schwierigen Zeiten muss Social Marketing wieder ein wenig anders eingesetzt werden. Im Seminar erhalten die Teilnehmer einen kompakten Überblick über Social Media Marketing, dessen Einsatzmöglichkeiten sowie die Vor- und Nachteile der einzelnen Plattformen wie Facebook, Instagram & Co. Sie erfahren, wie man zielgerichteten eine Social Media Strategie aufsetzt und ideal Community Management betreibt. Ob Manager oder Mitarbeiter, im Seminar ist für jede Position etwas dabei!

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen,
Direktoren/innen, RezeptionistInnen,
Marketing-Beauftragte

TERMIN I ORT

Dienstag, 15. März, Tirol

PREIS 590 Euro

Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person
& UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

RE-ONBOARDING – WAS FÜHRUNGSKRÄFTE JETZT UNBEDINGT WISSEN UND MACHEN SOLLTEN

Egal ob Corona-Lockdown, Homeoffice oder die Betriebsschließzeit in der Zwischensaison, nach einer längeren Phase der Abwesenheit fällt Mitarbeitern der Wiedereinstieg in den Arbeitsalltag meist nicht leicht. Einiges wird sich verändert haben. Nicht nur in den Arbeitsprozessen, vielleicht auch auf persönlicher Ebene. Konflikte sind vorprogrammiert. Dabei benötigt es nur wenige unterstützende Maßnahmen der Führungskraft, die den Mitarbeitern dabei helfen, in eine neue Normalität zu finden und wieder voll leistungsfähig zu sein. In diesem Seminar lernen Sie, welche Führungsinstrumente von Ihnen nun konkret abverlangt werden und wie Sie auch schwierige Zeiten geschickt meistern.

ZIELGRUPPE

Unternehmensführung, Direktion & Management; Abteilungsleiter: Rezeption, Service, Küche, SPA & Wellness, Housekeeping

TERMIN I ORT

Teil 1 – Online: Mittwoch, 16. März
Teil 2 – Präsenz: Dienstag, 22. März, Tirol

PREIS 690 Euro

Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 540 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person
& UNA-/AKA-Absolventen: 490 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

PLANEN, FINANZIEREN, (UM)BAUEN – ERFOLGREICHE PROJEKTPLANUNG VON ANFANG BIS ZUM ENDE

Hotelbauten starten mit einer kreativen Idee, aber sie sollten vor allem der Rentabilität Rechnung tragen. Dies sind die ersten Schritte zu einer erfolgreichen Hotelinvestition. Welche Unterlagen sind für Finanzpartner wichtig und wie komme ich zu einem detaillierten Baukostenbudget? Von der Organisation eines Planungswettbewerbes mit Briefing bis hin zur pünktlichen Eröffnung liegen viele Arbeitsschritte.

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen
Eigentümer/innen
Investor/innen
Direktoren/innen

TERMIN I ORT

Dienstag, 29. März Salzburg

PREIS 590 Euro

Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person
& UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

PRAKTIKERSEMINARE 2022

VERKAUF AN DER REZEPTION

In diesem Seminar lernen Rezeptionsmitarbeiter, dass aktives Verkaufen entscheidend zum Erfolg eines Unternehmens beiträgt. Verkaufen bedeutet mehr, als Standardphrasen abzuspulen: Es geht darum, Interesse am Gast zu zeigen und die Bedürfnisse jedes einzelnen Gastes zu erkennen. Für jeden Verkaufskanal, ob Telefon oder Face-to-Face, lernen die Teilnehmer eigene Techniken anzuwenden. Sie schaffen es, Alternativtermine für stark nachgefragte Termine zu finden und mit gezieltem Zusatz- bzw. Kategorienverkauf mehr Umsatz zu generieren.
BONUS: Im Seminar erhalten Sie außerdem Train-the-Trainer Know-how und Techniken, um das Wissen an Ihre Kolleg/innen und Mitarbeiter/innen weiterzugeben.

ZIELGRUPPE
RezeptionistInnen, Servicemitarbeiter/innen, Mitarbeiter/innen aus SPA und der M.I.C.E Abteilung, Lehrlinge

TERMIN I ORT
Dienstag, 05. April, Tirol

PREIS 590 Euro
Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.
Terminänderungen vorbehalten.

DER RICHTIGE UMGANG MIT BESCHWERDEN IM HOTEL

Äußert ein Gast, dass seine Erwartungen nicht erfüllt wurden, ist die Kompetenz des gegenüberstehenden Mitarbeiters besonders gefragt! Wird diese Beschwerde nicht oder nur mangelhaft behoben, sind die Folgen für das Unternehmen enorm und kaum abschätzbar. Denn schlechte Nachrichten verbreiten sich wesentlich schneller als gute, das weiß die Hotelbranche. Um dem vorzubeugen, bedarf es Mitarbeiter, die im Umgang mit Ausnahmesituationen gut geschult sind. Beschwerdemanagement wird zum Qualitätsmanagement und bringt den Betrieb weiter. Aus reklamierenden Gästen werden Stammgäste und Multiplikatoren, die regelmäßig in das Hotel zurückkommen und dessen Serviceleistung weiterempfehlen.
BONUS: Im Seminar erhalten Sie außerdem Train-the-Trainer Know-how und Techniken, um das Wissen an Ihre Kolleg/innen und Mitarbeiter/innen weiterzugeben.

ZIELGRUPPE
RezeptionistInnen, Servicemitarbeiter/innen, Mitarbeiter/innen aus SPA und der M.I.C.E Abteilung, Lehrlinge

TERMIN I ORT
Mittwoch, 06. April, Tirol

PREIS 590 Euro
Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.
Terminänderungen vorbehalten.

MEHR AUFMERKSAMKEIT DURCH INFLUENCER MARKETING

Mit durchdachten Influencer-Marketing-Kampagnen lassen sich Zielgruppen ansprechen und aktivieren, die bislang außerhalb der eigenen Reichweite lagen. Kombiniert mit der richtigen Strategie ist es ein mächtiges Tool für mehr Reichweite, Markenbekanntheit und somit potenzielle Buchungen. Doch eines sei schon vorab gesagt: Wenn Influencer Marketing wirklich funktionieren soll, darf man das nicht nur so nebenbei machen! In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit der richtigen Strategie passende Influencer für Ihr Unternehmen finden und diese richtig einsetzen.

ZIELGRUPPE
Unternehmer/innen, Direktoren/innen, RezeptionistInnen, Marketing-Beauftragte

TERMIN I ORT
Mittwoch, 20. April, Salzburg

PREIS 590 Euro
Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.
Terminänderungen vorbehalten.

INSTAGRAM MARKETING SPEZIELL FÜR HOTELS

Es gibt kaum ein Unternehmen das besser für Instagram geeignet ist als ein Hotel. Viele Beherbergungsbetriebe bieten großartige Impressionen, liefern gute Geschichten und sprechen Menschen emotional an. Es gibt einfach viel zu erzählen. Warum sich das perfekt für Instagram Marketing eignet? Gute Geschichten begeistern und werden weitererzählt. Und das bringt neue Gäste. Im Seminar lernen die Teilnehmer Instagram von Grund auf kennen. Sie erhalten das Basiswissen, um einen Business Instagram Account anlegen zu können bis hin zu sämtlichen fortgeschrittenen Instagram Funktionen (Beiträge, Storys, Reels, IGTV).
BONUS: Neben den vielen theoretischen Inputs erhalten Sie zahlreiche Praxistipps und Tools die im Umgang mit Instagram hilfreich sind.
#LEVEL: Beginner/Fortgeschrittene

ZIELGRUPPE
Unternehmer/innen, Direktoren/innen, RezeptionistInnen, Marketing-Beauftragte

TERMIN I ORT
Donnerstag, 21. April, Salzburg

PREIS 590 Euro
Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.
Terminänderungen vorbehalten.

SO WERDEN AUS ERSTKÄUFERN LOYALE UND LANGJÄHRIG TREUE GÄSTE

Es ist viel preiswerter einen bestehenden Kunden oder Gast zu halten, als ständig neue Gäste zu akquirieren. Natürlich haben viele Hotels eine hohe Wiederkaufbereitschaft unter ihren Gästen – aber wie würden Sie merken, wenn diese langsam nachließe? Und welche Instrumente könnten Sie einsetzen, um die besonders wertvollen Gäste zu noch mehr Loyalität zu bewegen? Die Instrumente gekonnter Gastbindung ist das Thema dieses Seminares.

ZIELGRUPPE
Unternehmer/innen, Direktoren/innen, RezeptionistInnen, Marketing-Beauftragte

TERMIN I ORT
Dienstag, 03. Mai, Salzburg

PREIS 590 Euro
Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.
Terminänderungen vorbehalten.

DIE ZUKUNFT DES TAGUNGSMARKT - TRENDS ERKENNEN UND CHANCEN NUTZEN!

Der Tagungsmarkt befindet sich mitten im Veränderungsprozess. Speziell die schnell voranschreitende Digitalisierung ändert nicht nur Veranstaltungsformate, sondern auch die Anforderungen an Hotels. Werden zukünftig auch Hotels ohne M.I.C.E Bereich Tagungen und Meetings veranstalten können? Während sich große Tagungshotels bereits für das Veranstaltungsgeschäft 2.0 rüsten, wird es für privat geführte Individualhotels immer schwieriger sich zu behaupten.

ZIELGRUPPE
Unternehmer/innen, Direktoren/innen, MitarbeiterInnen aus dem M.I.C.E Bereich, RezeptionistInnen, Marketing-Beauftragte

TERMIN I ORT
Mittwoch, 04. Mai, Salzburg

PREIS 590 Euro
Ermäßigte Preise für
ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.
Terminänderungen vorbehalten.

PRAKTIKERSEMINARE 2022

HERAUSFORDERNDE MITARBEITER ERFOLGREICH FÜHREN

Überall, wo Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Wertvorstellungen zusammenarbeiten sind Missverständnisse vorprogrammiert. In fast jedem Hotelbetrieb kommt es wiederholt zu Konflikten, die das Arbeitsklima negativ beeinflussen und für eine angespannte Stimmung im Team sorgen. Das Schlichten dieser Streitigkeiten ist für die Führungskräfte kräfteraubend und herausfordernd. In diesem Seminar erfahren Sie, warum Ihnen der Umgang mit einigen MitarbeiterInnen zeitweise schwerfällt. Sie erlernen die Führungsinstrumente sowie Tools und Techniken, insbesondere in Bezug auf Gespräche und Gesprächsführung, die Ihnen den Umgang mit Ihren MitarbeiterInnen erleichtern können.

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen, Direktoren/innen, HR-Beauftragte, Abteilungsleiter/innen

TERMIN I ORT

Mittwoch, 11. Mai, Kärnten

PREIS

590 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

MIT ERFOLGREICHER KOMMUNIKATION & RHETORIK GÄSTE BEGEISTERN

In diesem Workshop erfahren die Teilnehmer, was der Begriff Kommunikation eigentlich bedeutet und lernen die Prinzipien und Wirkungsweisen der positiven und aktiven Kommunikation kennen. Sie lernen Ihre eigene Körpersprache zu verstehen und können diese durch gezielte Übungen effektiv einsetzen. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, mehr Begeisterung in der täglichen Arbeit und in der Kommunikation mit anderen Menschen zu empfinden, verstehen die Zusammenhänge von Mimik und Emotionen und können diese erkennen. Weiters erlernen die Teilnehmer die Fähigkeit, Gesichter zu lesen und aus der Face Communication in Ihrer Arbeit und auch im privaten Bereich zu profitieren.

ZIELGRUPPE

RezeptionistInnen, Servicemitarbeiter/innen, Mitarbeiter/innen aus SPA und der M.I.C.E Abteilung,

TERMIN I ORT

Donnerstag, 12. Mai, Kärnten

PREIS

590 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

EFFIZIENTE TEAMENTWICKLUNG – AUS EINZELNEN PERSÖNLICHKEITEN EIN SCHLAGKRÄFTIGES TEAM BILDEN!

Erfolgreiche Hotels haben keine starken Einzelkämpfer, sondern erfolgreiche und produktive Teams. Die Aufgabe der Führungskraft ist es daher, das Team so zu organisieren und für entsprechende Rahmenbedingungen zu sorgen, dass das Unternehmensziel mit der bestmöglichen Gemeinschaftsleistung des Teams erreicht wird. Dabei sind klare Strukturen, Zuständigkeiten und Abläufe im Team genauso wichtig, wie das Coaching, die (Weiter) Entwicklung und Motivation einzelner Teammitglieder. Wenn jeder im Team seinen Platz kennt und seine Rolle eingenommen hat, nach den eigenen Fähigkeiten & Potenzialen gefördert wird und dabei auch noch die persönlichen sowie die Unternehmenswerte berücksichtigt werden, dann gelingt es auch die Leistungsfähigkeit zu erhöhen und die gemeinsamen Ziele zu erreichen.

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen, Direktoren/innen, HR-Beauftragte, Abteilungsleiter/innen

TERMIN I ORT

Dienstag, 13. September, Salzburg

PREIS

590 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

MITARBEITER FINDEN, EINARBEITEN UND BINDEN – JETZT DURCHSTARTEN

Wie suche und finde ich gute Mitarbeiter und wie schule ich sie richtig und effizient ein? Wie sorge ich eigentlich dafür, dass meine Mitarbeiter lang im Betrieb bleiben und meinen Gästen nachhaltige Spitzenqualität bieten? Hier ist der Begriff „Employer Branding“ das MUSS für alle Hoteliers. Wie Sie das gut im Betrieb implementieren und leben, erfahren Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen, Direktoren/innen, HR-Beauftragte, Abteilungsleiter/innen

TERMIN I ORT

Mittwoch, 14. September, Salzburg

PREIS

590 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

POSITIVE LEADERSHIP – STÄRKEN UND KOMPETENZEN OPTIMAL NUTZEN

Positive Leadership ergänzt Ihr bestehendes Wissen und Ihre Kompetenz in der Führung. Positive Leadership ist ein Führungsweg, der Hoteliers gerade auch in herausfordernden Zeiten, außergewöhnliche persönliche und organisationale Leistungen ermöglicht. Positive Leadership und Positive Performance sind Leadership-Ansätze um sich als Führungskraft, als Team und Organisation positiv auf aktuelle Transformation-Prozesse und Veränderung aktiv zur positiven Gestaltung beizutragen. Freude, Begeisterung, Leichtigkeit, Authentizität sind die Basis für Ihren Positive Leadership Weg.

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen, Direktoren/innen, HR-Beauftragte, Abteilungsleiter/innen

TERMIN I ORT

Donnerstag, 03. November, Wien

PREIS

590 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

MITARBEITERSTRATEGIE UND MITARBEITEREINSATZPLANUNG IN SCHWIERIGEN ZEITEN OPTIMAL GESTALTEN

Nicht nur Corona hat den Fachkräftemangel beschleunigt, auch der demografische Wandel der Mitarbeiter und auch stehts neueröffnende Hotelprojekte verknappen den Mitarbeitermarkt. Für HR-Manager und Chefs wird es dadurch immer schwieriger neue Mitarbeiter zu finden und vor allem auch mit dem bestehenden Team effizient zu planen. Im Hotel gibt es viel Optimierungspotential, doch oft wissen Hoteliers nicht, wo sie es finden bzw. ausschöpfen, um Ressourcen einzusparen. In unserem Seminar erhalten Sie Know-how und viele praktische Tipps wie Sie eine erfolgreiche Mitarbeiterstrategie aufbauen und sich als Arbeitgeber attraktiveren. Außerdem lernen die Teilnehmer wie Dienstpläne effizienter und die Mitarbeitereinsatzplanung wirtschaftlicher gestaltet werden können, um Mitarbeiterkosten zu senken und gleichzeitig die Produktivität zu steigern.

ZIELGRUPPE

Unternehmer/innen, Direktoren/innen, HR-Beauftragte, Abteilungsleiter/innen

TERMIN I ORT

Mittwoch, 23. November, Tirol

PREIS

590 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 450 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen: 420 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

WEBINARE

FLEXIBLES LERNEN FÜR ALLE: DIGITALE TRAININGS.

Keine Zeit für ein Praktikerseminar? Unsere ÖHV Webinare bieten Hoteliers und Mitarbeitern besonders leicht zugängliche Fortbildung. Via ZOOM wird topaktuelles Wissen aus der Praxis für die Praxis vermittelt. Ein Webinar besteht aus drei bis vier Sessions - die Qualität entspricht der eines ÖHV-Präsenztrainings.

Unsere Praxisexperten schulen die Teilnehmer als Live-Trainer in Echtzeit. Klare Vorteile: Ortsunabhängiges und interaktives Lernen für alle.
Der Zeit- und Kostenaufwand für eine Anreise entfällt.

ÖHV-Webinare sind

- sehr persönlich durch Videobild-übertragung – live über ZOOM
- Flexibel, topaktuell, effizient
- speziell auch für Lehrlinge gestaltet

www.oehv.at/webinare

UNSERE WEBINARE MACHEN LUST AUF MEHR

Nachdem Präsenzveranstaltungen einige Zeit nicht möglich waren, ist es uns gelungen, aus dieser Not eine Tugend zu entwickeln. Die Bilanz unserer ersten Erfahrungen mit Webinaren fällt überaus positiv aus. Waren es im Jahr 2020 noch 10 Themen, die wir in Webinaren vermittelt haben, so konnten wir bereits 2021 ganze 32 anbieten. Im ersten Jahr hatten wir dabei 226 Teilnehmer, 2021 waren es sage und schreibe schon 814 motivierte Teilnehmer – dafür möchten wir uns bei Ihnen recht herzlich bedanken. Die Themen reichten von Arbeitsrecht in der Hotellerie, Richtiger Umgang mit Beschwerden im Hotel bis zu besonders gefragten Webinaren zum Covid Beauftragten und Präventionskonzept erstellen, sowie Re-Onboarding nach den Lockdowns. Die Webinare zu Lehrlingsthemen waren ebenfalls sehr gut gebucht.

DAS SAGEN TEILNEHMER VERGANGENER WEBINARE ÜBER UNSERE ONLINESCHULUNGEN

„Alina, die Referentin war sehr professionell und es hat viel Spaß gemacht. Wir starten jetzt topmotiviert mit unserem Instagram Account“

WEBINAR INSTAGRAM MARKETING

„Besonders die Bereitschaft alle Fragen auch außerhalb des Themenbereichs zu beantworten, war sehr positiv“

WEBINAR ARBEITSRECHT IN DER HOTELLERIE

„Ein sehr sehr kompetenter Trainer, der es auch schafft, Webinare interaktiv und richtig interessant zu gestalten“

WEBINAR MITARBEITER FINDEN, EINARBEITEN UND BINDEN

WIR SETZEN DIESE ERFOLGSSTORY FORT

Weil sich Webinare so gut bewährt haben, planen wir sie weiterhin ein. Schließlich gibt es nur Vorteile auf allen Seiten. Wir haben dadurch die Möglichkeit, sehr flexibel auf drängende Bedürfnisse der Hotellerie zu reagieren – Vorschläge für gewünschte Themen sind sehr willkommen. Nicht nur bei den Jüngsten, also unseren Lehrlingen, kommen Webinare bestens an. Auch ältere Mitarbeiter schätzen es, sich ohne Anreisen oder Hotelkosten unkompliziert auf den neuesten Stand bringen zu können. Wir werden unsere Webinar-Angebote je nach Bedarf ausschreiben, Interessierte behalten am besten die Webseite im Auge.

DIE AKTUELLEN THEMEN FINDEN SIE STETS UNTER
www.oehv.at/veranstaltungen/veranstaltungskalender

FÜR MEHR SICHERHEIT

Auch mit Abstand das beste Weiterbildungsinstitut für die österreichische Hotellerie!

gesetzlich geltender Gesundheitsnachweis

Hände waschen

Niesen/Husten in Armbeuge

Auf andere Rücksicht nehmen

ÖHV CAMPUS

DAS TUN WIR FÜR IHRE SICHERHEIT

Liebe Campus-Kunden,

sowohl Nachrichtenlage als auch Maßnahmen rund um das Coronavirus sind schnelllebig und mit vielen Änderungen verbunden. Seien Sie versichert, dass der ÖHV-Campus stehts über die aktuell herrschenden Maßnahmen informiert ist und diese in allen Schulungen gewissenhaft umsetzt. Für Ihre Sicherheit!

Auch wenn uns Corona auch in den nächsten Monaten begleiten wird, können Sie sich bei Campus Schulungen sicher fühlen.

- Die Einhaltung der jeweils gültigen Corona-Regeln ist Voraussetzung für die Teilnahme. (Sicherheitsabstand, Hygienemaßnahmen, G-Regelungen etc.).
- Es liegt in unser aller Eigenverantwortung, andere Menschen keinem Risiko durch eine Infektion auszusetzen und im Falle von Krankheitssymptomen oder einer Infektionsgefahr keine öffentlichen Räume zu betreten. Sollten Sie sich krank oder unwohl fühlen, bleiben Sie unbedingt zu Hause!
- Die Hausregeln der Hotels und den Anweisungen der ÖHV Mitarbeiter sind in jedem Fall einzuhalten.
- Bei Bedarf stellt Ihnen der ÖHV Campus Masken, Tests und Desinfektionsmittel zur Verfügung.

Wir bedanken uns für Ihre Umsicht und Ihre Kooperation. Die Einhaltung dieser Maßnahmen dient zum Schutz von uns allen und ermöglicht, dass wir Ihnen weiterhin unsere Angebote und Dienstleistungen bestmöglich zur Verfügung stellen können.

Diese Information wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität.
Für die Nichteinhaltung der Regeln übernimmt die ÖHV als Veranstalter keine Haftung.

CAMPUS

WIR SIND DAS FÜHRENDE WEITERBILDUNGSINSTITUT FÜR DIE ÖSTERREICHISCHE HOTELLERIE

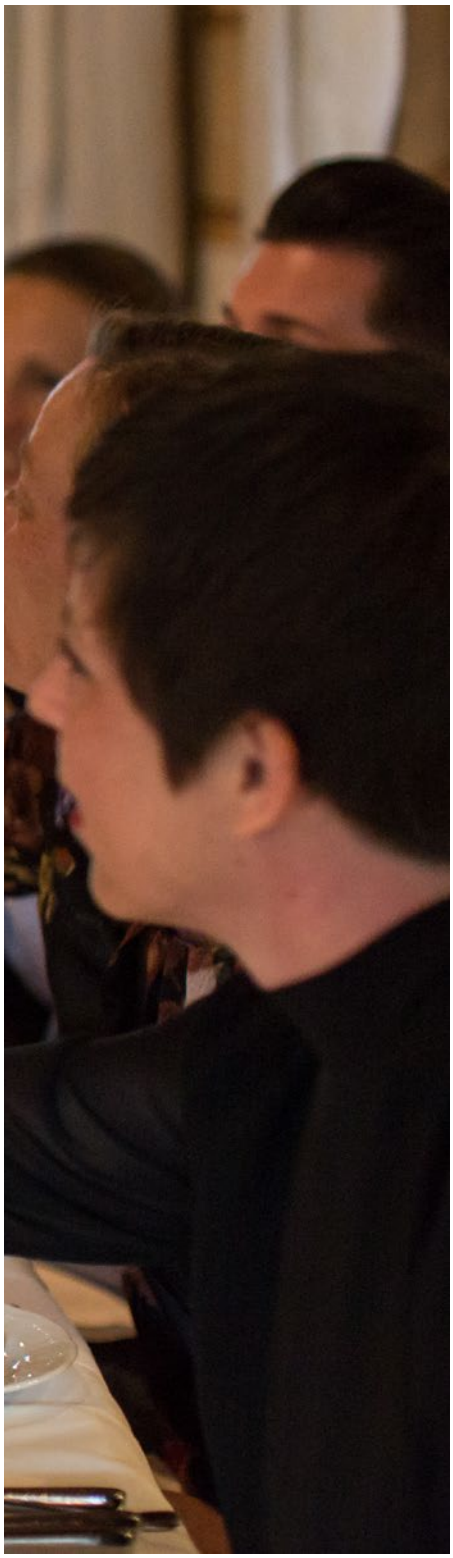
Die Hotellerie ist viel mehr als eine Dienstleistungsbranche. Sie lebt speziell von der Leidenschaft, Menschen einmalige Erlebnisse zu bieten. Am besten gelingt das, wenn wir Branchenprofis begeistert bei der Sache sind. Dann fällt es Ihnen leicht auf sympathische Weise Herzen zu berühren. Unsere praktische Erfahrung ermöglicht sogar, dass Sie die Erwartungen der Gäste übertreffen. Es gibt kaum Schöneres, als Gastfreundschaft zu einem persönlichen Anliegen zu machen und mit viel Know-how zu gestalten. Der ÖHV Campus bietet unserer Hotellerie dafür die optimale Unterstützung.

Vom Geschäftsführer bis zu den Lehrlingen wollen und können wir allen Fortbildungen zur Entwicklung bieten. Das gesammelte und das aktuellste Wissen für die Branche. Ein lebendiges Netzwerk zum Austausch. Feuerwerke an Inspiration und – bei aller Ernsthaftigkeit – viel Spaß für alle Teilnehmer und Vortragenden. Wir konzentrieren uns ganz auf die Bedürfnisse der Hotellerie und wollen weiter die Besten sein, wenn es darum geht, gemeinsames Lernen mit Leichtigkeit und Lebensfreude zu erfüllen.

ES IST DER BEGINN EINER WUNDERBAREN FREUNDSCHAFT.

Der ÖHV-Campus ist eine Netzwerkplattform fürs Leben. Sowohl aktive Campus Teilnehmer als auch Absolventen nutzen die geknüpften Kontakte, um in Verbindung zu bleiben, sich über den ÖHV-Campus hinaus auszutauschen und weiterzubilden. Diese Möglichkeit, mit Kollegen und Experten Einblicke in die Arbeit anderer Unternehmer zu bekommen, wird gerne wahrgenommen. Es ist ein echtes Netzwerken, ein Geben und Nehmen. Erfahrungen zu teilen und Unterstützung anzubieten, genauso gut jedoch die Hilfe und den Rat von seinen Netzwerkpartnern anzunehmen, ist für viele Hoteliers ein unbezahlbarer Mehrwert. Der ÖHV-Campus ist stolz Initiator dieses Netzwerkes zu sein. Oft erreicht die Entwicklung der ÖHV-Campus Absolventen den höchsten Netzwerkstatus überhaupt, Freundschaft! ÖHV-Campus.network & Friendship!

#NETZWERK



KONGRESS

„ARBEITSWELTEN NEU DENKEN.“

„Für mich ist der ÖHV-Kongress seit einigen Jahren fixer Bestandteil in meinem Kalender. Der Austausch in der Branche mit vielen Kollegen und Unternehmen ist mir persönlich sehr wichtig. Die Themenwahl ist immer am Puls der Zeit. Einfach mal den Blickwinkel tauschen und durch eine andere Brille schauen – das muss hin und wieder sein.“

DANIELA UNTERKOFLER, MA
Eva Hotels

„Der ÖHV-Kongress ist ein sehr guter Rahmen, um die wichtigen Fragen unserer Zeit zu durchleuchten, Antworten darauf zu finden und um neue Perspektiven aufgezeigt zu bekommen.“

MAG. CHRISTOPH SCHMUCK
Hotel Forsthofgut

SEIT 30 JAHREN EIN FIXTERMIN FÜR DIE BRANCHE

Der ÖHV-Kongress gilt als der Branchentreff der österreichischen Spitzenhotellerie und hat sich in den letzten Jahren zur wichtigsten B2B-Tourismusplattform in Österreich entwickelt. Jedes Jahr nehmen rund 600 Hoteliers, Touristiker, Vertreter aus Politik und Wirtschaft sowie zahlreiche Journalisten aus ganz Österreich am ÖHV-Kongress teil.

2022 findet der ÖHV-Kongress wieder wie gewohnt im Jänner statt. Auch diesmal wird es wieder die Möglichkeit geben online am Kongress teilzunehmen und die Vorträge Live mitzuverfolgen. Das untrennbar mit dem ÖHV-Kongress verbundene vielfältige Rahmenprogramm bietet in entspannter Atmosphäre reichlich Gelegenheiten für Networking und Gedankenaustausch – das kann man nur live vor Ort erleben.

NUTZEN

Auch 2022 stehen beim bereits 30. ÖHV-Kongress wieder viele spannende Vorträge, hochkarätigen Referenten, Infotainment und viel Raum für Networking und Austausch zwischen den Teilnehmern, sowie die Möglichkeit, sich im Ausstellerbereich über aktuelle Produkt-Innovationen zu informieren am Programm.

INHALTE

Wir widmen uns dem aktuellen Schlüsselthema Arbeitsmarkt und analysieren die Veränderungen, die es braucht, um unter den immer herausfordernder werdenden Rahmenbedingungen, die benötigten guten Mitarbeiter zu gewinnen und längerfristig zu binden.

ZIELGRUPPE

Der Kongress richtet sich an Hoteliers und deren Mitarbeiter, die sich über aktuelle Themen, die die Hotellerie bewegen, in einem spannenden Rahmen informieren wollen und sich eine Auszeit aus dem betrieblichen Alltag gönnen wollen.

VERANSTALTUNGSORT

Der Kongress findet jedes Jahr an einem anderen Ort statt und zeigt die Vielfalt der österreichischen Event-Locations. Jede Destination präsentiert sich beim Rahmenprogramm von ihrer spannendsten Seite. **2022 macht der Kongress anlässlich der Neuwahl des ÖHV-Präsidiums wieder im Kongresszentrum Hofburg in Wien Station.** Wobei sich Wien beim Eröffnungsabend im Wiener Rathaus und dem Abendevent in der Marx Halle von seiner schönsten und spannendsten Seite präsentiert.

TERMIN

Montag bis Mittwoch
17. – 19. Jänner 2022

Programm und Infos unter
www.oehv-kongress.at

PREIS (gesamter Kongress)

ÖHV-Mitglied:	790	Euro
UNA-/AKA-Absolventen:	711	Euro
Nicht-Mitglied:	1790	Euro

Die Kongresstage können auch einzeln gebucht werden. Übernachtungskosten sind vom Teilnehmer selbst zu tragen. Das Rahmenprogramm ist im Preis inkludiert

Preise zzgl. 20% Ust.,
Preisänderungen vorbehalten.

DABEI SEIN ZAHLT SICH WIE IMMER AUS!

TERMINE
2022

JÄNNER	FEBRUAR	MÄRZ	APRIL	MAI	JUNI
01 Neujahr	01	01	01	01 Staatsfeiertag	01
02	02	02	02	02 AKA 2021-2022 Modul 3	02
03	03	03	03	03 Loyale Gäste	03
04	04	04	04	04 Tagungsmarkt	04
05	05	05	05 Verkauf/Rezeption	05	05
06 Hl. 3 Könige	06	06	06 Beschwerde	06	06 Pfingstmontag
07	07	07	07	07	07
08	08	08 Rahmenbedingungen Hotelteams	08	08	08
09	09	09 AKA 2021-2022 Modul 2	09	09 UNA 2020-2022 Modul 8	09
10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11 Herausfordernde Mitarbeiter	11
12	12	12	12	12 Kommunikation & Rhetorik	12
13	13	13	13	13 Christi Himmelfahrt	13
14	14	14	14	14	14
15	15	15 Social Media	15	15	15
16	16	16 Re-Onboarding Part 1	16	16 UNA 2021-2023 Modul 5	16 Fronleichnam
17 Kongress	17	17	17 Ostersonntag	17 F&B Lehrgang	17
18	18	18	18 Ostermontag	18 OnM Online Marketing Modul 2	18
19	19	19	19	19	19
20	20	20	20 Influencer Marketing	20	20
21	21	21	21 Instagram Marketing	21	21
22	22	22 Re-Onboarding Part 2	22	22	22
23	23	23	23	23	23
24	24	24	24	24	24
25 Arbeitsrecht	25	25	25 UNA 2020-2022 Modul 7	25	25
26 Housekeeping	26	26	26 AKA 2022 Modul 1 Start	26	26
27	27	27	27 OnM Online Marketing Modul 1	27	27
28	28	28	28	28	28
29		29 Planen, Finanzieren, Bauen	29	29	29
30		30	30	30 UNA 2021-2023 Modul 6	30
31		31		31 AKA 2022 Modul 2	

Ferien und Feiertage

JULI	AUGUST	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DEZEMBER
01	01	01	01	01 Allerheiligen	01
02	02	02	02	02	02
03	03	03	03	03 Positive Leadership	03
04	04	04	04	04	04
05	05	05	05	05	05
06	06	06	06	06	06
07	07	07	07	07	07
08	08	08	08	08 AKA 2022-2023 Modul 1 / P&V Preis+ Vertrieb Modul 2	08 Maria Empfängnis
09	09	09	09	09	09
10	10	10	10 UNA 2021-2023 Modul 7 / AKA 2022 Modul 3	10	10
11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12 LAK Modul 2
13	13	13 Teamentwicklung	13	13	13
14	14	14 Mitarbeiter finden, einarbeiten, binden	14	14 SPA Management 2022	14
15	15 Maria Himmelfahrt	15	15	15 LAK Modul 1	15
16	16	16	16	16	16
17	17	17	17 UNA 2022-2024 Modul 1	17	17
18	18	18	18 P&V Preis+ Vertrieb Modul 1	18	18
19	19	19	19	19	19
20	20	20 Arbeitsrecht	20	20	20
21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22 Housekeeping	22
23	23	23	23	23 Mitarbeitereinsatz-planung	23
24	24	24	24 UNA 2021-2023 Modul 8	24	24 Weihnachten
25	25	25	25	25	25 Christtag
26	26	26	26 Nationalfeiertag	26	26 Stefanitag
27	27	27	27	27	27
28	28	28	28	28	28
29	29	29	29	29	29
30	30	30	30	30	30
31	31		31 UNA 2022-2024 Modul 2		31 Silvester

- UNA - Unternehmerakademie
- AKA - Abteilungsleiterakademie
- Lehrgang Preisgestaltung und Vertrieb
- Lehrgang Online Marketing
- Lehrgang F&B Management
- Lehrgang SPA Managament
- Praktikerseminare
- Lehrgang LAK Lehrlingsausbildungsakademie

ÖHV CAMPUS

FÜR EINE STARKE HOTELLERIE.