



## HOCHZEITSLOCATION

Kurs in Zusammenarbeit mit:



**KATHRIN NÖKEL**

Coaching für Führungskräfte





# Traummarkt Hochzeitsbranche



Die Hochzeitsbranche boomt - große, individuelle Hochzeitsfeste liegen im Trend und Brautpaare wollen nicht mehr «nur» eine Feier, sondern ein einzigartiges Event. Für diesen besonderen Anlass geben Paare gerne ein höheres Budget aus. Die Location ist dabei die erste Anlaufstelle und stellt den Rahmen des Festes.

Dazu sind Hochzeiten krisensicher: Jährlich heiraten in Deutschland konstant rund 390.000 Paare! Jedoch haben Brautpaare auch spezielle Anforderungen an die Ansprechpartner eines Hauses, welche es zu kennen gilt!

Die Hochzeitsbranche ist lukrativ, aber Paare können erst als Kunden gewonnen werden, wenn man ihre Wünsche versteht und erfüllen kann.

Das Verstehen von Trends der Branche, das Kennen von Abläufen sowie das Wissen wie Brautpaare «ticken» sind das A und O um überhaupt eine reibungslose Kundenbetreuung und damit zufriedene Kunden gewährleisten zu können. Genauso wichtig ist aber ein starkes Netzwerk an geeigneten Hochzeitsdienstleistern aufzubauen und die Verständigung mit ihnen zu vereinfachen. Für Brautpaare ist es ein entscheidender Faktor sich verstanden und gut aufgehoben zu fühlen - das kann nur mit geschultem Personal gelingen, welches über Hochzeitsfachwissen verfügt!



## Welche Voraussetzungen braucht man für die Ausbildung?

Der Kurs wurde speziell für gelernte Gastronomen und Hotellerie-Personal entwickelt, die entweder selbstständig oder als Angestellte arbeiten und ihre Fachkenntnisse für den Hochzeitsmarkt erweitern und vertiefen wollen.

Geübte Laien sind ebenfalls willkommen, sollten jedoch Erfahrung in der Gastronomie oder Hotellerie beim Betreuen von Hochzeiten sammeln können.

# Was macht diesen Kurs besonders?



Dieser Kurs der Hochzeitsprofis Akademie bietet die einmalige Gelegenheit in Deutschland, Fachwissen über Hochzeiten gezielt auf gastronomisches Fachwissen aufzubauen und sich weiter zu spezialisieren. Damit erschließt er Ihrem Haus den einträglichen Hochzeitsmarkt.

Gleichzeitig zeigt der Kurs, wie die Kommunikation mit den Kunden und interne Abläufe optimiert werden können und setzt dadurch Kapazitäten frei.

Er vermittelt was moderne Brautpaare wollen und erwarten sowie wie man diese Paare durch zielgerichtetes Marketing erreicht.

*Das innovative Kurskonzept für Bankettleiter, das speziell auf den Zielkunden „Brautpaar“ zugeschnitten wurde, wird nur an der Hochzeitsprofis Akademie angeboten.*

# Unser Erfolgsrezept



## Top Kurse

Umfangreiche Kurse mit erprobten Materialien, die sicherstellen, Sie optimal auf Ihren Traumberuf vorzubereiten.



## Top Dozenten

Nur die Besten ihres Faches wurden sorgfältig ausgewählt, um ihre jahrelange Praxiserfahrung an Sie weiter zu geben.



## Top Erfolgsaussichten

Alle Kurse vermitteln neben dem Fachwissen die Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Karriere in der Hochzeitsbranche.



## Top Perspektive

Wir lassen Sie auch nach dem Abschluss nicht allein! Als größter Verbund unabhängiger Hochzeitsplaner in Deutschland bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Teil unseres Hochzeitsprofis-Team zu werden:

Unsere Absolventen haben die Möglichkeit sich mit ihrer Dienstleistung auf unserer Plattform eintragen zu lassen.

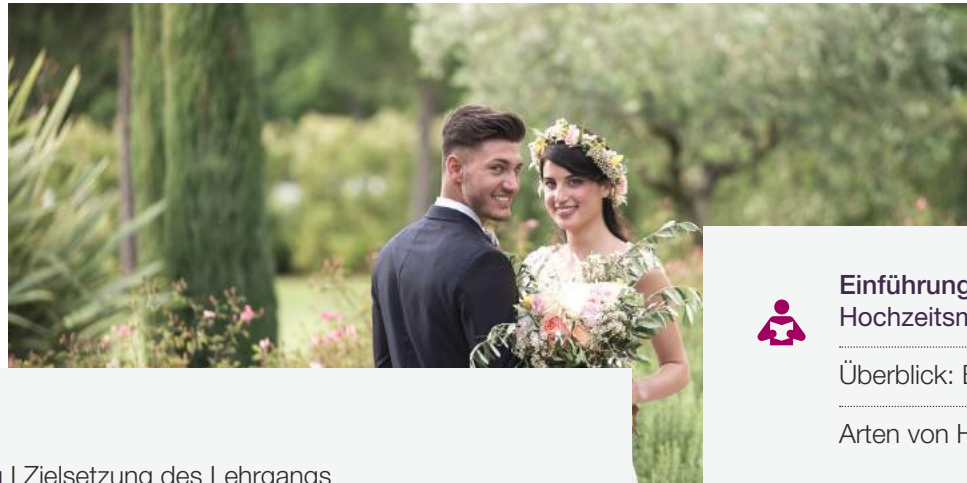
Auf [www.hochzeitsprofis-verbund.de](http://www.hochzeitsprofis-verbund.de) können Brautpaare gezielt nach Dienstleistungen wie Fotografen, DJ, Locations und anderen Branchen suchen und qualifizierte Hochzeitsprofis finden!



# Inhalte / Stundenplan

Tag 1

## Den Hochzeitsmarkt verstehen



10:00 – 11:00



**Begrüßung und Vorstellung** | Zielsetzung des Lehrgangs

**Dozenten:** Vincent Schwiedeps | Patricia Follesa | Kathrin Nökel  
**Hilfsmittel:** Ausbildungsordner



**Lernziel:** Arbeitsgrundlagen schaffen | Organisatorisches  
Kommunikationsregeln | Kennenlernen

11:00 – 13:00



**Einführung:**  
Hochzeitsmarkt und -Branche

Überblick: Bestandteile moderner Hochzeiten

Arten von Hochzeitslocations - was suchen Brautpaare?

**Dozenten:** Vincent Schwiedeps | Patricia Follesa | Kathrin Nökel  
**Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout | Flip-Chart



**Lernziel:** Die Teilnehmer bekommen einen praxisnahen Überblick über die Hochzeitsbranche und lernen ihre Location aus Sicht der Brautpaare zu sehen.

13:00 – 14:00 *Mittagspause*



Vortrag



Gruppengespräch



Übung



## Tag 1

*Den Hochzeitsmarkt verstehen*

14:00–16:00



Mitbewerber- und Standortanalyse



Was zeichnet eine top Hochzeitsloction aus?

**Dozenten:** Vincent Schwiedeps | Patricia Follesa | Kathrin Nökel**Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout | FlipChart**Lernziel:** Teilnehmer lernen ihre Location aus Sicht der Brautpaare zu sehen16:00–16:15 *Kaffeepause*

16:15–18:00



Alleinstellungsmerkmal und Spezialisierungen

**Dozenten:** Vincent Schwiedeps | Patricia Follesa | Kathrin Nökel**Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout*Hausaufgabe***Erstellen Sie eine Mitbewerber- und Standortanalyse für Ihr Haus!**



## Tag 2

*Bausteine einer gelungenen Trauung*

10:00 – 13:00



Hochzeitsfachwissen:  
Trauungen;  
Fotografie | Photobooth | Videografie  
Musik: Live-Musik / DJ  
Papeterie  
Floristik: Floristen als Dekopartner  
Hochzeitstorten/Candybar/Sweet Table  
Brautmode  
Weitere Dienstleistungen

**Dozenten:** Patricia Follesa      **Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout



**Lernziel:** Teilnehmer können die gesamten Hochzeitsvorbereitungen überblicken.

*13:00 – 14:00 Mittagspause*

14:00 – 16:00



Planungsreihenfolge und Budgetkalkulation

**Dozenten:** Patricia Follesa      **Hilfsmittel:** Handout



**Lernziel:** Die Teilnehmer werden zu kompeten Ansprechpartnern für Brautpaare

*16:00 – 16:15 Kaffeepause*

16:15 – 18:00



Vernetzung mit Dienstleistern; die richtigen Partner finden  
Kommunikation mit Dienstleistern; Provisionen

**Dozenten:** Vincent Schwiedeps      **Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout



**Lernziel:** Die Teilnehmer wissen wie man starke Partner erkennt und sich mit ihnen vernetzt.



Vortrag



Gruppengespräch



Übung

## Tag 3

*Die erfolgreiche Hochzeitslocation und deren unwiderstehliche Angebote*

10:00 – 13:00



Basis Wissen Total Quality Selling -  
Emotionales Verkaufen mit Struktur



Gemeinsames Erarbeiten des Prozesses

**Dozenten:** Kathrin Nökel **Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout



**Lernziel:** Teilnehmer lernen alle Arbeitsschritte im Umgang mit Brautpaaren kennen.

13:00 – 14:00 *Mittagspause*

14:00 – 16:00



Informationsangebote als Top-Verkaufschance des Locationkonzeptes

Formen und Aufbau von Angeboten, Hochzeitpauschalen  
und Kostenschätzung, Darstellung des Portfolios und der Partner

**Dozenten:** Kathrin Nökel **Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout



**Lernziel:** Teilnehmer können attraktive Angebote für Brautpaare erstellen.

16:00 – 16:15 *Kaffeepause*

16:15 – 18:00



Individualisierung der Angebote auf das jeweilige Brautpaar

Projektarbeit «Erstellung eigener Angebote»

**Dozenten:** Kathrin Nökel **Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout



**Lernziel:** Die Teilnehmer lernen Angebote zu individualisieren.



Vortrag



Gruppengespräch



Übung





## Tag 4

*Brautpaare emotional am Telefon erreichen und maximalem Verkaufserfolg erzielen*

10:00 – 13:00



Vorstellung und Besprechung der Hausaufgabe: «Angebot und Lokationskonzept erstellen» sowie der Mitbewerber- und Standortanalyse

**Dozenten:** Vincent Schwiedeps | Patricia Follesa | Kathrin Nökel

**Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout

14:00 – 16:00



Telefonkontakt mit Brautpaaren  
Grundlagen des Verkaufsgespräch - Do's and Don'ts  
7 Phasen des Verkaufsgesprächs

**Dozenten:** Kathrin Nökel

**Hilfsmittel:** Handout



**Lernziel:** Die Teilnehmer lernen den Verkaufsprozess kennen.

13:00 – 14:00 *Mittagspause*16:00 – 16:15 *Kaffeepause*

16:15 – 18:00



Üben von verschiedenen Telefonaten

**Dozenten:** Kathrin Nökel

*Hausaufgabe:* Erstellen Sie einen Flyer | Erstellen Sie einen Businessplan



Vortrag



Gruppengespräch



Übung

## Tag 5

*Brautpaare gewinnen durch erfolgreiche Locationbesichtigungen*

10:00 – 13:00



Von Site Inspection bis HZ Tag... Ein Überblick  
Die Locationbesichtigung - Theorie und Praxis

**Dozenten:** Kathrin Nökel

**Hilfsmittel:** Handout | PowerPoint | FlipChart



**Lernziel:** Teilnehmer verstehen die Bedeutung der Site Inspection und wie diese zu Buchungen führen.

14:00 – 16:00



Paarbetreuung zwischen Buchung und dem Fest



**Dozenten:** Kathrin Nökel **Hilfsmittel:** Handout | PowerPoint | FlipChart



**Lernziel:** Die Teilnehmer lernen die Paare über die Planungszeit hinweg zu betreuen.

13:00 – 14:00 *Mittagspause*16:00 – 16:15 *Kaffeepause*

16:15 – 18:00



Der große Tag Angebote erstellen  
Nachbetreuung



**Dozenten:** Vincent Schwiedeps | Patricia Follesa | Kathrin Nökel  
**Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout



**Lernziel:** Die Teilnehmer können den Hochzeitstag professionell begleiten und lernen, dass die Kundenbetreuung nicht mit dem Fest endet.



Vortrag



Gruppengespräch



Übung





# Tag 6

## Hochzeitmarketing - Brautpaare auf sich aufmerksam machen

10:00-13:00



Marketingmöglichkeiten in der Hochzeitsbranche:  
Presse | Portale/Blogs | Soziale Netzwerke | Styled Shoots

**Dozenten:** Vincent Schwiedeps | Patricia Follesa  
**Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout



**Lernziel:** Teilnehmer lernen, wie und wo man in der Hochzeitsbranche erfolgreich Marketing betreibt.

13:00 - 14:00 *Mittagspause*

14:00-16:00



Hochzeitsmessen:  
Nutzen | Auswahl | Durchführung | Positionierung

**Dozenten:** Vincent Schwiedeps | Patricia Follesa  
**Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout



**Lernziel:** Die Teilnehmer verstehen, was Brautpaare persönlich möchten um Vertrauen aufzubauen - und zu buchen!



16:00-15:15 *Kaffeepause*

16:15-18:00



Zeit für Fragen  
Verabschiedung  
Übergabe der Zertifikate

**Dozenten:** Vincent Schwiedeps | Patricia Follesa **Hilfsmittel:** Handout



Vortrag



Gruppengespräch



Übung

# Kathrin Nökel



 **KATHRIN NÖKEL**  
Coaching für Führungskräfte

Als langjährige Führungskraft in verschiedenen Unternehmen hat Kathrin Nökel die vielen Blickwinkel des Managements kennen gelernt und sich mit den unterschiedlichsten Herausforderungen auseinander gesetzt. Durch die vielfältigen Positionen konnte sie eine fundierte Expertise in den Bereichen Mitarbeiterführung, Training und Qualitätsmanagement aufbauen. Eine Besonderheit ist die jahrelange Erfahrung in der Luxushotellerie, die gerade im Bereich des Kundenservices Vorbild für andere ist.

Ein Hauptanliegen besteht für Kathrin Nökel immer darin, Professionalität und Menschlichkeit miteinander zu verbinden. Sie kennt und versteht die Komplexität und den Anspruch Ihrer Arbeitsumwelt. Das Begleiten von Führungskräften ist für sie in ihren Coachings und Trainings die tägliche positive Aufgabe. Die Mitarbeiter erarbeiten ihre persönlichen Lösungen und entwickeln hierdurch eine Motivation von innen heraus. Gerade im heutigen turbulenten Unternehmensalltag mit Themen wie Generation Y, Kosten- und Leistungsdruck ein absolutes Muss für den langfristigen Unternehmenserfolg!



## BERUFSERFAHRUNG

- Selbstständig | Quality Change – Coaching, Training, Beratung
- Dozentin | Deutsche Hotelakademie DHA
- Direktorin Quality, HR & Training | Althoff Hotels (14 Hotels)
- Stellvertretende Hoteldirektorin | Ameron Hotel Regent (4 Sterne)
- Veranstaltungsdirektorin | Grandhotel Schloss Bensberg (5 Sterne)
- Veranstaltungsleiterin | Schlosshotel Münchhausen (5 Sterne)
- Vertriebsleiterin Events & Gastronomie | Lanxess-Arena
- Convention & Event Sales Manager | Hilton Hotel Frankfurt (5 Sterne)



## QUALIFIKATION

- Internationale Betriebswirtin (IBS)
- Systemischer Management und Team Coach (dvct e.V.)
- Expertin für die MotivationsPotenzialAnalyse MPA
- Hotelmeisterin (IHK)
- Anerkannte Hoteltesterin im Rahmen der Deutschen Hotelklassifizierung



# Patricia Follesa



Sie ist **Inhaberin der Hochzeitsplaner-Agentur «Festkunst»** und professionelle Hochzeitsplanerin. Patricia Follesa war bereits jahrelang in der Hochzeitsbranche tätig, bevor sie ihre eigene Agentur für Hochzeitsplanung gründete. Dadurch verfügt sie neben dem Hochzeitsfachwissen über ein großes Netzwerk an qualifizierten Hochzeitsdienstleistern, unter deren Mitarbeit sie den Bestseller «Die Hochzeitsprofis – So planen Sie Ihre Traumhochzeit» herausbrachte, dem Standardwerk zur Hochzeitsplanung, das bereits über 15.000 Brautpaare zu einer Traumhochzeit inspiriert hat.

Als Kopf der Hochzeitsprofis hat sie stets einen Blick für die großen Zusammenhänge und für die vielen kleinen Details. In dem Ausbildungslehrgang gibt Patricia Follesa fundierte Einblicke in die Hochzeitsbranche sowie in die Abläufe am Hochzeitstag und gibt, sondern auch unzählige Tipps und Tricks aus der Praxis. Ihre Erfahrung im Umgang mit Brautpaaren und Dienstleistern gibt sie dabei gerne an die Kursteilnehmer weiter.

# Vincent Schwiedeps

---



Er leitet das Kölner Büro der **DJ- und Eventagentur HAI-Life** und arbeitet seit 1995 als professioneller Discjockey auf Hochzeiten. Seine Erfahrungen bei über 900 selbsterlebten Hochzeiten und mehr als 500 erfolgreiche Teilnahmen an Hochzeitsmessen machen ihn zum echten Hochzeitsprofi. Er ist Autor des Kapitels «Programm Hochzeitstag, Musik und Unterhaltung» im Bestseller-Ratgeber «Die Hochzeitsprofis – So planen Sie Ihre Traumhochzeit» und hält in dem Ausbildungslehrgang viele Insider-Tipps für die Teilnehmer bereit. Mit seinen fundierten Kenntnissen ist Vincent Schwiedeps der ideale Ausbildungsleiter für die Bereiche Hochzeitsmarkt und die Abläufe am Hochzeitstag. Denn kaum jemand kennt sich bei der Planung des Tagesablaufs am Hochzeitstag, bei Hochzeitspielen und Bräuchen und bei freien Trauungen so gut aus wie Vincent Schwiedeps.

Zum heutigen Zeitpunkt blickt er auf weit mehr als 5.000 Kundengespräche mit Brautpaaren zurück. «Der Hochzeitsprofi unter den DJs» verfügt über zahlreiche Kontakte zu den führenden Anbietern aus der Hochzeitsbranche. In dem Ausbildungslehrgang wird Vincent Schwiedeps Expertenwissen speziell zur Programmplanung vermitteln und zeigen, wie man Notfälle am Hochzeitstag souverän managt.



# Mit unseren Produkten sind Brautpaare perfekt gewappnet für ihren großen Tag



**Ratgeber:**  
So planen Sie Ihre  
Traumhochzeit



**Brettspiel**  
Plant Eure  
Traumhochzeit



**Ordner**  
Der große Sammelordner  
für Ihre Traumhochzeit



**Ratgeber:**  
Fit bis zur Hochzeit



**Hochzeitpapeterie**  
Exklusive, eigene Kartenserie  
der Hochzeitsprofis

Alles begann 2006 mit der Entwicklung unseres 1. Ratgebers, mit dem wir Brautpaaren helfen wollten, ihre Traumhochzeit selbst zu planen. Mittlerweile gibt es davon die 3. Auflage, zahlreiche neue Produkte aus der Hochzeitswelt und seit 2012 die professionelle Ausbildung zum Hochzeitsplaner in Zusammenarbeit mit der IHK Köln.

# Hochzeitslocation

---

## Veranstaltungsort

TechnologiePark Köln | Eupener Straße 150 | 50933 Köln

---

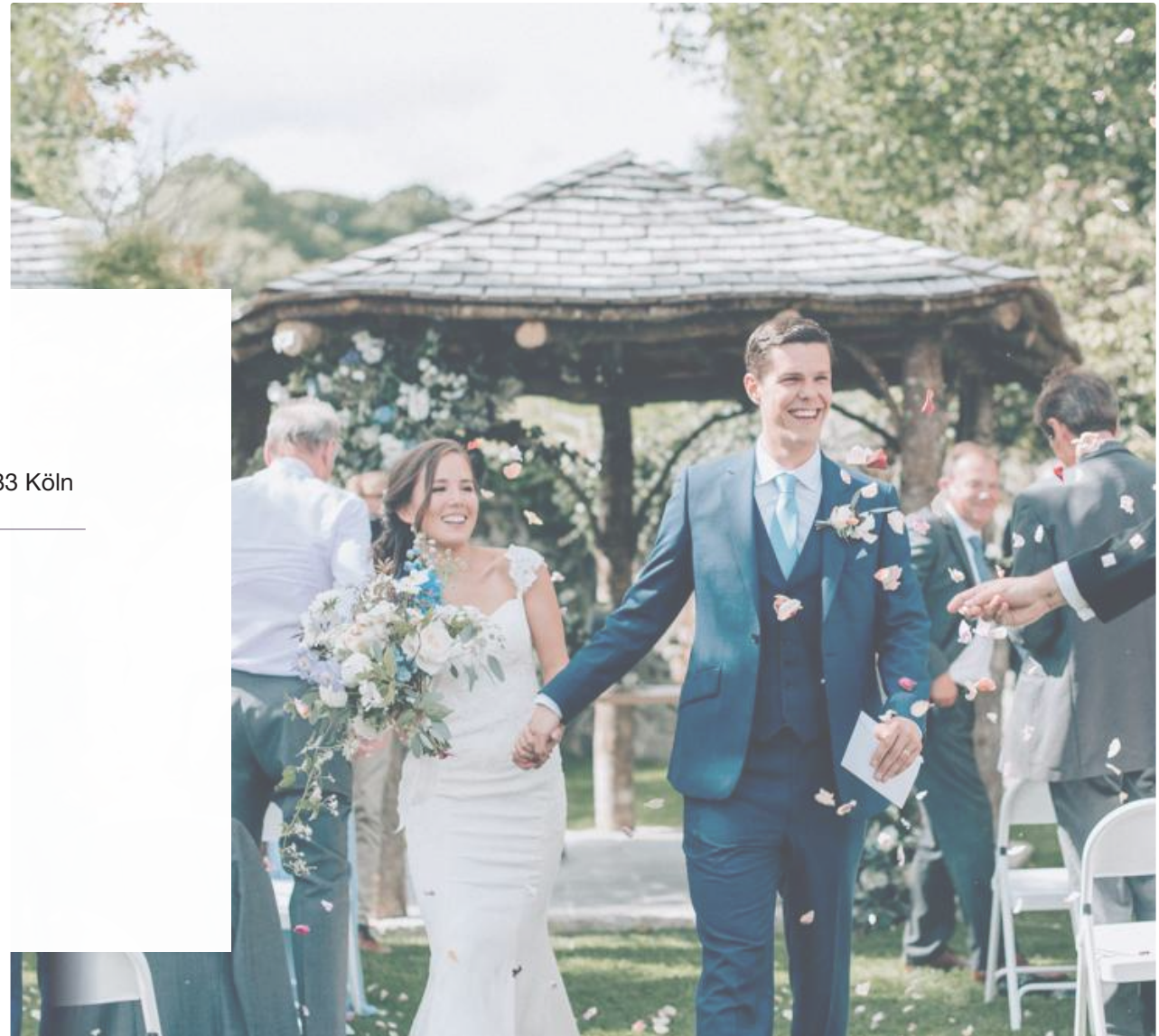
## Kursgebühr

### Gesamtkosten:

**1.890€** zzgl. MwSt.

Zahlbar 50% Anzahlung bei Anmeldung,  
den Rest bis 4 Wochen vor Kursbeginn.

**Die Kosten für die Ausbildungsunterlagen sind  
bereits in den Gesamtkosten enthalten!**







# Hochzeitslocation

## Anmeldeformular

Hiermit melde ich mich verbindlich für den Hochzeitslocation-Kurs mit dem Kursstart zum: ..... an.

Meine Kontaktdaten lauten:

.....  
*Name des Hauses*

.....  
*Straße / Hausnummer (Rechnungsadresse)*

.....  
*PLZ / Ort*

.....  
*Ansprechpartner*

.....  
*E-Mail*

.....  
*Telefonnummer*

.....  
*Ort, Datum, Unterschrift*

.....  
*Name Teilnehmer(in)*

.....  
*Geburtsdatum*

.....  
*E-Mail*

.....  
*Telefonnummer*





# Teilnahmebedingungen

**Bitte Rufen Sie Ausbilderin Patricia Follesa vor der Anmeldung für ein Informationsgespräch an!**

**Tel.: 0221 540 20 80**

**Ihre schriftliche Anmeldung zum Kurs ist verbindlich.**

Der Kurs schließt mit einem Zertifikat der Hochzeitsprofis Akademie ab.

Für den Fall, dass wir das Seminar aus wichtigem Grund, z. B. Erkrankung des Seminarleiters oder zu geringe Teilnehmerzahl, absagen müssen, erstatten wir bereits gezahlte Teilnahmebeträge zurück.

Die Mindest-Teilnehmerzahl beträgt 6 Teilnehmer.

Mit Ihrer Anmeldung haben Sie sich zur Teilnahme verpflichtet. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir bei einer Stornierung bis zum 14. Tag nach dem Erhalt der Anmeldebestätigung eine Verwaltungsaufwandspauschale in Höhe von (500,- €) berechnen. Spätere Stornierungen werden bis 6 Wochen vor Seminarbeginn mit 50 % der Kursgebühr, danach mit 100 % der Kursgebühr in Rechnung gestellt.

Bitte senden Sie uns das vollständig ausgefüllte Formular an folgende E-Mail-Adresse:

[info@hochzeitsprofis-ausbildung.de](mailto:info@hochzeitsprofis-ausbildung.de)

Oder drucken Sie es aus und schicken Sie es uns auf dem Postweg:

**Hochzeitsprofis Akademie**

Vincent Schwiedeps

Severinstr. 33

50678 Köln

## Haben Sie noch Fragen?

Rufen Sie uns an, wir helfen gerne weiter:

Tel 0221 540 20 80 (Patricia Follesa)

Tel 02196 8821706 (Kathrin Nökel)



**KATHRIN NÖKEL**

Coaching für Führungskräfte



[www.facebook.de/HochzeitsprofisAkademie](https://www.facebook.de/HochzeitsprofisAkademie)