



HOCHZEITSMANAGER (IHK)

Kurs in Zusammenarbeit mit:

**THOMAS
NELIS.**

IHK

Gastronomisches
Bildungszentrum Koblenz



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.

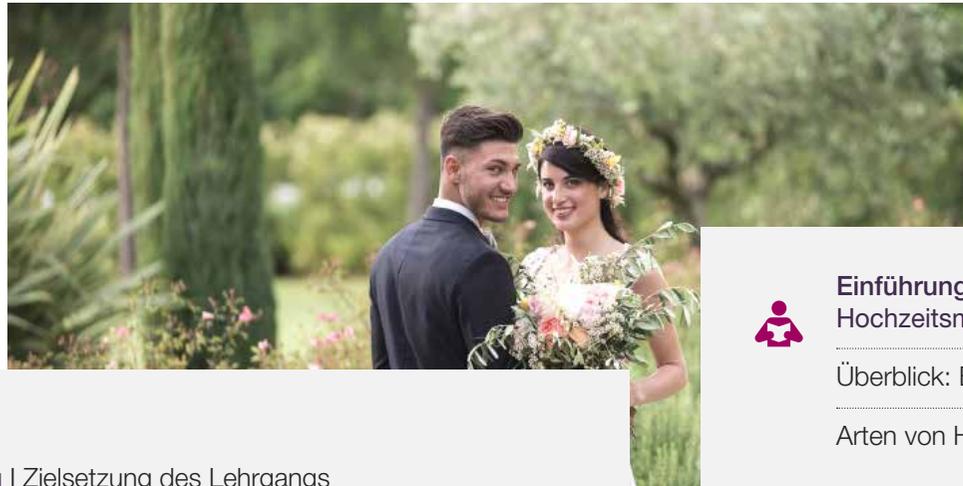
Auf www.hochzeitsprofis.de können Brautpaare gezielt nach Dienstleistungen wie Fotografen, DJ, Locations und anderen Branchen suchen und qualifizierte Hochzeitsprofis finden!



Inhalte / Stundenplan

Tag 1

Den Hochzeitsmarkt verstehen



10:00 – 11:00



Begrüßung und Vorstellung | Zielsetzung des Lehrgangs

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

Vortrag



Gruppengespräch



Übung



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 Verkaufspsychologie -
Jedes Paar ist anders und doch gibt es Gemeinsamkeiten



Zusammenhang Motive, Werte und Kaufverhalten erkennen

Dozenten: Thomas Nelis **Hilfsmittel:** PowerPoint | Handout



Lernziel: Teilnehmer lernen die Faktoren der Verkaufspsychologie kennen und nutzen.

16:00 – 16:15 Kaffeepause

16:15 – 18:00



Individualisierung der Angebote auf das jeweilige Brautpaar

Projektarbeit «Erstellung eigener Angebote»

Dozenten: Thomas Nelis

Hilfsmittel: PowerPoint | Handout



Lernziel: Die Teilnehmer lernen Angebote zu individualisieren.

13:00 – 14:00 Mittagspause

14:00 – 16:00



Hochzeitsangebote als Top-Verkaufschance

Formen und Aufbau von Angeboten, Hochzeitpauschalen
und Kostenschätzung, Baukastenprinzip für Hochzeitsangebote nutzen.

Dozenten: Thomas Nelis

Hilfsmittel: PowerPoint | Handout



Lernziel: Teilnehmer können attraktive Angebote für Brautpaare erstellen.

Hausaufgabe

**Erstellen Sie ein Angebot für eine Hochzeit sowie
eine Bankettmappe für Brautpaare!**



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 Bankettmappe erstellen» sowie der Mitbewerber- und Standortanalyse

Dozenten: Vincent Schwiedeps | Patricia Follesa | Thomas Nelis

Hilfsmittel: PowerPoint | Handout

14:00–16:00



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

Dozenten: Thomas Nelis

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: Thomas Nelis



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: Thomas Nelis

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, Fest und Nachbetreuung

Dozenten: Thomas Nelis **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



Mitarbeiter und Kollegen für das neue Vorgehen
in Bezug auf Hochzeiten gewinnen

Dozenten: Vincent Schwiedeps | Patricia Follesa | Thomas Nelis
Hilfsmittel: PowerPoint | Handout



Lernziel: Entscheidene Tipps und Tricks um Veränderung im Betrieb im Team zu etablieren.



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

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



Thomas Nelis



Mit fast 15 Jahren Berufserfahrung in der Hotellerie, davon 5 Jahre als Führungskraft mit bis zu 20 Mitarbeitern, kenne ich die Herausforderungen in der Dienstleistungsbranche.

Durch meine Tätigkeit als gastronomischer Leiter war ich an allen Zusammenhängen im F&B Bereich beteiligt. Ein strukturierter und gastorientierter Ablauf stand bei mir immer an oberster Stelle. Am Ende des Tages müssen die Gäste happy sein, egal wie hart es wird!

Als Coach und Dozent ist es mein Ziel, dass die Teilnehmer selbstorganisiert ihre Herausforderungen meistern können. Den einen richtigen Weg gibt es nicht



BERUFSERFAHRUNG

- Selbstständig | Thomas Nelis Coaching
- Dozent | Deutsche Hotelakademie
- Consultant & Coach | Schoedlbauer High Value Coaching
- F&B Service Consultant | AMERON Hotels
- Gastronomischer Leiter | AMERON Hotel Speicherstadt Hamburg
- Leiter Bar & Restaurant | Neueröffnung AMERON Hotel Speicherstadt



QUALIFIKATION

- Consultant in der Hotellerie
- Systemischer Management Coach (SMC)® - (QG-SMC zertifiziert)
- Systemischer Team Coach (STC)® - (QG-SMC zertifiziert)
- Experte für Motive und Persönlichkeitseigenschaften – (epp–expert)
- Staatlich geprüfter Betriebswirt für Hotellerie und Gastronomie
- Hotelfachmann
- Dozent an der Hotelakademie

THOMAS NELIS.

SYSTEMISCHER
MANAGEMENT
COACH



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.

Inhaberin der Hochzeitsplaner-Agentur «FestKunst»
Eventmanagerin Hochzeit (IHK); Trainer (IHK)
Gründungsmitglied Bundesverband der Hochzeitsdienstleister (BvdH)



FESTKUNST
HOCHZEITSPLANUNG

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.

Präsident des Bundesverband der Hochzeitsdienstleister (BvdH);
Inhaber/Geschäftsführer HAI-Life DJ Service & More; Eventmanager (IHK)



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



Hochzeitspapeterie
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.

Hochzeitsmanager (IHK)

Veranstaltungsort

Herrenhaus Gut Maarhof

Frankfurter Straße 540 | 51145 Köln

Prüfungsort

Gastronomisches Bildungszentrum Koblenz e.V

Hohenfelder Straße 12 | 56068 Koblenz

Kursgebühr

Gesamtkosten:

1.990€

inkl. Zertifikatsentgelt

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

Die Kosten sind Endpreise ohne zusätzliche Mehrwertsteuer (staatlich anerkannter Bildungsträger)

