



Bäderakademie 2018

Fort- und Weiterbildung

i



ist ein Unternehmen der
compass + partner



Compass Beratungsgesellschaft OHG

Behaimstraße 23 13086 Berlin

Tel: 030 - 46 999 2286

Tel: 030 - 96 06 73 25

Fax: 030 - 96 06 73 27

e-mail: info@compass-partner.de

Web: www.compass-partner.de

Handelsregister Berlin HRA Nr. 41617 B

Geschäftsführer: Peer Schmidt

Liebe Leserinnen und Leser

„Es ist nichts beständiger als die Unbeständigkeit“ *Immanuel Kant*

Diese Aussage trifft insbesondere auf die berufliche Weiterbildung zu.

Berufliche Kompetenzen altern schnell, wenn sie nicht durch Fort- und Weiterbildung den aktuellen Gegebenheiten angepasst werden.

Rechtliche und technische Neuerungen erfordern von den Bäderbetrieben eine ständige Anpassung an neue Entwicklungen. Dabei spielt es keine Rolle ob Rechtssicherheit, Kundenzufriedenheit oder wirtschaftliche Gründe die Triebfeder für Veränderungen in der Organisation oder für Investitionen sind.

Wir wollen Ihnen mit unserem Angebot helfen sich dieser Herausforderung zu stellen und sie zur Basis Ihres Erfolges zu machen.

Das vorliegende Programm ist ein Basisangebot , das kombiniert und individuell ergänzt werden kann. Wir würden uns freuen wenn Sie dieses Angebot anspricht und Sie uns Ihre weitergehenden Weiterbildungswünsche mitteilen.

Wir haben zahlreiche positive Erfahrungen in der schnellen und flexiblen Anpassung unserer Seminare an individuelle Kundenwünsche.

Gerne stehen wir Ihnen hierzu als Ansprechpartner zur Verfügung.

Unsere langjährigen Erfahrungen in der Bäderbranche gewährleisten praxisnahe und wirksame Bildungs- und Trainingsangebote.

Die Trainer und Dozenten der Bäderakademie freuen sich auf die Arbeit für Sie und mit Ihnen.

Ihr



Peer Schmidt
Geschäftsführer





Mitarbeiter (Inhouse-Seminare)

Dienstleistungsunternehmen Bad Seite 11
Service– und Kommunikationstraining
für Bad, Sauna und Gastronomie

Unsere Kasse - Visitenkarte des Bades Seite 12
Gäste empfangen und betreuen,
Verhaltensregeln im Kundenumgang,
gewinnendes Auftreten

Arbeitsplatz Kasse Seite 13
Vorschriften zum Führen der Kasse,
Rechte und Pflichten des Kassenpersonals,
Kassieren oder kommunizieren?
Souverän arbeiten unter Stress

Beschwerdemanagement Seite 14
Kundenbeschwerden professionell meistern

Umgang mit schwierigen Badegästen Seite 15
Kritische Situationen klären,
erfolgreiche Kommunikation, Deeskalation

Ich bin doch nicht die Badpolizei..... Seite 16
Rechte und Pflichten des Badpersonals,
rechtliche Grundlagen des Einschreitens,
Deeskalation, kritische Situationen



Management (Seminarort Berlin oder Inhouse)



Erfolgreiche Führungstechniken Seite 17
Mitarbeiterführung durch Zielvereinbarung
und Bewertungsgespräch

Mitarbeitermotivation in 5 Schritten Seite 18
Motivation statt Demotivation,
Rückmeldung geben, Widerstände,
schwierige Fälle

Überzeugend Führen -2 Tages Seminar Seite 19
eigenes Führungsverhalten,
Führungstechniken, Kommunikation,
Motivation, Konfliktlösung

Schwierige Mitarbeiter führen Seite 20
Ursachen, Führungsinstrumente, Fehlzeitenmanage-
ment, arbeitsrechtliche Möglichkeiten

Konflikttraining Seite 21
Konflikte im Bad erkennen,
Grundlagen der Konfliktlösung,
erprobte Techniken

Rationeller Arbeiten in 7 Schritten Seite 22
Prioritäten setzen, Ziele formulieren,
delegieren, Kampf gegen Zeiträuber





Marketing (Seminarort Berlin)

Public Relation für Einsteiger

Seite 23

-Tages Seminar -

Kommunikationsziele, Strategie und Taktik

PR– Werkzeugkasten für alle Medien

Erfolg durch Bädermarketing

Seite 24

-Tages Seminar -

Marketing-Grundlagen,

Stimmt meine Positionierung?

Marketing-Mix,

Von der Strategie zum Konzept

Recht/ Verwaltung (Seminarort Berlin oder Inhouse)

Rechtsgrundlagen für den Bäderbetrieb

Seite 25

Vorschriften und Regeln zur Organisation des Betriebes und zur Vermeidung von Haftungsrisiken

Sicherheitsaspekte im Bäderbetrieb

Seite 26

(in Zusammenarbeit mit der GUV)

Gesetzliche Anforderungen, Betriebsaufsicht und Wasseraufsicht, GUV R-108, prüfpflichtige Einrichtungen, Chlorungsanlagen, Gefährdungsanalyse, Arbeitsschutzorganisation, arbeitsmedizinische Vorsorge, Notfallmanagement



Personaleinsatz - wirtschaftlich und sicher Seite 27
Organisationspflichten des Badbetreibers,
DGfdB- Richtlinien zur Verkehrssicherungs- und Aufsichtspflichten in Bädern, Optimierung des Personaleinsatzes

Bädergastronomie (Inhouse-Seminare)

Hygiene in der Gastronomie/ Seite 29
Folgebelehrung nach IfSG
Erfüllung der 2-jährigen Unterweisungspflicht,
Unterweisung nach §§ 42 und 43 IfSG,
Wiederholungsbelehrung nach § 4 LMHV

Bädergastronomie –Tagesseminar Seite 30
Der Weg zur eigenen Betriebsanalyse,
Anforderungen an die Wirtschaftlichkeit,
Kosten- und Produktivitätsreserven,
Personaleinsatz,
Welche Gastronomie für welches Bad?
Erfolgskonzepte



Einwandererseminar (Inhouse Seminare)

Einwanderer und Flüchtlinge in Bädern - neue Kundengruppen erfolgreich integrieren

Interkulturelle Kompetenz und Kommunikation

Einwanderer und Flüchtlinge in Deutschland

Die Kulturen in den Herkunftsländern

Grundlagen der Kommunikation

Strategien für einen sicheren und störungsfreien Betrieb

Konfliktbeseitigung und Deeskalation

Seite 31





KONTAKT

9



Telefon: 030/ 46 999 22 86
Faxantwort: 030/ 96 06 73 27
Mail: info@baeder-akademie.de
www.compass-partner.de

Unsere Adresse:

Firma
Name, Vorname
Funktion
Straße / Postfach
Postleitzahl, Ort
Telefon
Telefax
E-Mail

Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

<input type="checkbox"/>	Rufen Sie mich an
<input type="checkbox"/>	Ich interessiere mich für folgende Themen:



Unsere Philosophie

Seite 32

Inhouse-Seminare

Seite 33

Seminarort Berlin

Seite 34

Trainer / Dozenten

Seite 35

Preise / Seminartermine

Seite 36

Teilnahmebedingungen/ AGB

Seite 38

Anmeldebogen

Seite 40



**Zielgruppe:**

Mitarbeiter im
Kundenkontakt

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar
Inhouse/
Micro-Seminar

Methoden:

-Trainer-Input
-Arbeitsblätter
-Erfahrungsaustausch
-Gruppenarbeit
-Rollenübungen



Service und Kommunikation in Bad

Service- und Kundenorientierung sowie verbindlicher Stil im Umgang mit Kunden sind ein entscheidender Wettbewerbsfaktor gegenüber Mitbewerbern. Das gilt natürlich auch für Mitarbeiter in Bädern, die Ansprechpartner und somit Visitenkarte des Bades sind.

Gutes Marketing richtet sich zuerst immer nach innen - auf die Mitarbeiter

Die Teilnehmer erlernen und üben Instrumente und Methoden zur Steigerung der eigenen Serviceorientierung.

Zusätzlich werden konkrete Handlungsabläufe der professionellen Freundlichkeit und Zugewandtheit trainiert.

Inhalte des Seminars :

- Kundenorientierung als Basis für Erfolg
- Serviceorientierung als persönliche Haltung
- Positive Ausstrahlung durch selbstbewusstes und verbindliches Auftreten
- Kommunikation mit dem Kunden
- Frage- und Feedbacktechniken
- Situationsgerechte Reaktion auf Kundenwünsche
- Rechte und Pflichten im Bad
- Umgang mit schwierigen Kunden

Gäste empfangen und betreuen

Die Kasse als zentraler Punkt des Bades prägt den ersten und letzten Kontakt unserer Gäste. Sie ist Informations- und Servicebereich zugleich.

Die Kolleginnen und Kollegen an der Kasse arbeiten im Spannungsbogen zwischen Dienstleistungsorientierung und notwendiger Betriebsorganisation.

So kann es im Betriebsalltag zu belastenden Situationen kommen, die professionell gelöst sein wollen.

Die Seminarteilnehmer vertiefen ihr Verständnis für den Kundenservice, lernen es aber auch Kunden Grenzen zu setzen. Ihr Hintergrundwissen zu eigenen Rechten und Pflichten im Kassenalltag wird gestärkt.

Inhalte des Seminars :

- Kundenorientierung als Basis für Erfolg
- Serviceorientierung als persönliche Haltung
- Positive Ausstrahlung durch selbstbewusstes und verbindliches Auftreten, positive Körpersprache
- Kommunikation mit dem Kunden (Telefon oder direkt)
- Frage- und Feedbacktechniken
- Situationsgerechte Reaktion auf Kundenwünsche
- Informieren, beraten und verkaufen
- sympathisch bleiben auch bei Stress



Zielgruppe:

Mitarbeiter
Kasse

Seminargröße:

bis 8 Personen

Seminarform:

Tagesseminar
Inhouse/
Microseminar

Methoden:

- Trainer-Input
- Arbeitsblätter
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Rollenübungen



**Zielgruppe:**

Mitarbeiter
Kasse

Seminargröße:

bis 8 Personen

Seminarform:

Tagesseminar
Inhouse/
Microseminar

Methoden:

-Trainer-Input
-Arbeitsblätter
-Erfahrungsaustausch
-Gruppenarbeit
-Rollenübungen
-Checklisten

Rechte und Pflichten des Kassenpersonals

Der Arbeitsplatz Kasse stellt hohe Anforderungen an Fachwissen und sozial Kompetenz der Mitarbeiter. Viele Handlungsabläufe haben verpflichtende Normen und Regeln zur Grundlage. Von der optimalen Einrichtung des Kassenarbeitsplatzes, über den rechtssicheren Kassiervorgang bis zur Umsetzung des Haus- und Tarifordnung sind die Kassenkräfte täglich gefordert.

Die Seminarteilnehmer erlernen die Rechtsgrundlagen ihrer Tätigkeit und gewinnen damit Sicherheit und Selbstvertrauen.

Zahlreiche Praxistipps unterstützen die tägliche Arbeitsabläufe.

Inhalte des Seminars :

- Rechtsgrundlagen für das Kassengeschäft
- Vorschriften zum Führen der Kasse
- Verkaufstechniken und Kassierregeln
- Gültigkeit Eintrittskarten und Gutscheine
- Verhaltensregeln im Umgang mit Kunden
- Diebstahl an Kunden, Haftungsfragen, Fundsachen
- Anwendung der Haus- und Tarifordnung
- Verhalten bei Betrugsfällen und Falschgeld
- Eigensicherung des Kassenbereiches



Beschwerden souverän bewältigen

Kundenbeschwerden sind ärgerlich, gehören aber zum Geschäftsalltag. Die Fähigkeit Kundenbeschwerden professionell entgegenzunehmen und klären zu können wird von den Kunden geschätzt.

Zufrieden gestellte Kunden sind loyal und Grundlage langfristiger und werthaltiger Beziehungen.

Die Seminarteilnehmer lernen die Situation des Kunden zu verstehen, ihr eigenes Verhalten adäquat zu steuern und für beide Seiten eine zufrieden stellende Lösung zu entwickeln.

Durch praktisches Üben und Beobachtung der Rollenspiele im Seminar wird das erworbene Wissen anwendbar gemacht.

Inhalte des Seminars :

- direkte und telefonische Beschwerden souverän meistern
- Die Kontrolle der eigenen Emotion
- Überzeugende Rhetorik und Körpersprache
- Von der Konfrontation zur Kooperation
- „Nein“ sagen können bei ungerechtfertigten Reklamationen
- Die typischen Fehler und Fettnäpfchen

**Zielgruppe:**

Mitarbeiter im Kundenkontakt

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar
Innhouse/
Microseminar

Methoden:

- Trainer-Input
- Arbeitsblätter
- Trainings-Videos
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Rollenübungen





Bäderakademie

Zielgruppe:Mitarbeiter im
Kundenkontakt**Seminargröße:**

bis 10 Personen

Seminarform:Tagesseminar
Innhouse/
Microseminar**Methoden:**

- Trainer-Input
- Arbeitsblätter
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Rollenübungen
- Checklisten



Souveräner Umgang mit schwierigen Gästen

Konfliktsituationen mit Badegästen sind eine große Herausforderung für ihre Mitarbeiter.

Im Spannungsfeld zwischen Gastgeberrolle und Gewährleistung eines sicheren und störungsfreien Badebetriebes benötigen die Mitarbeiter überzeugende Handlungsstrategien.

Das Seminar vermittelt Grundlagen und Praxishilfen für die Lösung von Konflikten und Abwendung von Eskalationen.

Die Erfahrungsberichte der Teilnehmer bereichern das Seminar.

Inhalte des Seminars:

- Kritische Situationen frühzeitig erkennen
- Kommunikationstechniken
- Umgang mit schwierigen Situationen und erregten Gästen
- Schutztechniken und persönliche Sicherheit
- Bedeutung der Haus- und Badeordnung, Hausrecht
- Notwehr und Nothilfe
- Deeskalationsstrategien
- Spannungsbogen zwischen Sicherungspflichten und Dienstleistungsorientierung

Rechte und Pflichten des Badpersonals

Im Badebetrieb kann es zu gefährlichen Situationen kommen, die ein Eingreifen des Personals erfordern.

Aber wie weit darf der Mitarbeiter dabei gehen? Unsicherheit über eigene Rechte und Pflichten kann eine Eskalation unterstützen.

Im Seminar werden die Mitarbeiter mit den rechtlichen Grundlagen ihrer Handlungsrechte und Handlungspflichten vertraut gemacht.

Darüber hinaus wird die Wahrnehmung zur Früherkennung von Konfliktsituationen und Straftaten geschärft und praktische Handlungsanleitungen für die Vielzahl von Konflikten und Regelverstößen im Badalltag vermittelt. Die Erfahrungsberichte der Teilnehmer bereichern das Seminar.

Inhalte des Seminars:

- Sicherungspflichten (Garantenstellung) des Badbetreibers
- Bedeutung der Haus- und Badeordnung
- Hausrecht und Hausfriedensbruch
- Notwehr und Nothilfe
- Deeskalationstechniken
- Schutztechniken und persönliche Sicherheit
- Anwendung von körperlicher Gewalt
- Verhalten bei Straftaten



Zielgruppe:

Mitarbeiter im Kundenkontakt

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar
Innhouse/
Microseminar

Methoden:

- Trainer-Input
- Arbeitsblätter
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Rollenübungen
- Checklisten



**Zielgruppe:**

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Methoden:

- Einführung
- Trainer-Input
- Lernbausteine
- Fallbeispiele
- Arbeitsblätter
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Arbeitshilfen



Mitarbeiterführung durch Zielvereinbarung und Bewertungsgespräch

Unternehmensziele werden erreicht mit motivierten und engagierten Mitarbeitern. Voraussetzung dafür ist das Führungskräfte mit ihren Mitarbeitern im Gespräch bleiben, klare Erwartungen formulieren und die Leistungen konstruktiv bewerten.

Eine strukturierte Vorgehensweise in diesen Führungstechniken sichert die Zielerreichung, stärkt die Akzeptanz der Führungskraft und beeinflusst die Arbeitsatmosphäre positiv.

Die Seminarteilnehmer lernen die Führungsmittel Mitarbeitergespräch, Zielvereinbarung und Bewertungsgespräch im Alltag des Badebetriebes souverän einzusetzen.

Zahlreiche Arbeitshilfen, Leitfäden und Vorlagen erleichtern die betriebliche Umsetzung im Bad.

Inhalte des Seminars:

- Betriebsziele in Zielvereinbarungen umwandeln
- Zielgespräche strukturiert vorbereiten und dokumentieren
- Führungsinstrument Mitarbeiterbeurteilung
- Beurteilungskriterien und Bewertungsziele
- Beurteilungsgespräch vorbereiten und positiv gestalten
- Kritikgespräch

Praxis erfolgreicher Mitarbeitermotivation

Mitarbeiter zu einem zielstrebigem Arbeiten und Verhalten zu motivieren ist eine Kernaufgabe jeder Führungskraft, den damit steht und fällt der Erfolg des Bades. Doch in unserer komplexen Arbeitswelt ist Mitarbeiterführung schwieriger den je.

Mitarbeiter richtig und anhaltend zu motivieren ist erlernbar und auch gestandene Chefs sollten ihr Können von Zeit zu Zeit vervollkommen.

Erfolgreiche Motivation beruht auf persönlicher Einstellung und einer Reihe von Grundprinzipien. Die Auseinandersetzung mit diesen Themen gehört zu den Grundfragen des Führungsalltags. Ihr Lohn: Ein leistungsfähiges Team und Mitarbeiter mit Freude bei der Arbeit.

Inhalte des Seminars:

- Mitarbeitermotivation heute
- Wege zur Arbeitsmotivation
- Vertrauen als Basis der Mitarbeitermotivation
- Motivation durch Kommunikation
- Erfolgsorientierte Zielsetzung und Delegation
- Motivierendes Kontrollieren und Kritisieren
- Grundprinzipien motivierenden Führens



Bäderakademie

Zielgruppe:

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Methode:n

- Einführung
- Trainer-Input
- Lernbausteine
- Fallbeispiele
- Arbeitsblätter
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Arbeitshilfen





Bäderakademie

Zielgruppe:

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter,
Führungsnach-
wuchs

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Methoden:

- Einführung
- Trainer-Input
- Lernbausteine
- Fallbeispiele
- Arbeitsmaterialien
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Arbeitshilfen



Tages-Seminar „Mitarbeiterführung“

Komplexe Arbeitsprozesse und wachsende Aufgabenvielfalt stellen Führungskräfte in Bädern tagtäglich vor Herausforderungen, die nur mit einem situationsgerechten Führungsstil gemeistert werden können.

Den genauso wie jeder Vorgesetzte seine Besonderheiten hat, hat auch jeder Mitarbeiter seine Stärken und Schwächen, eigene Vorlieben und Verhaltensweisen. Der falsche Weg wäre sicherlich die Persönlichkeit Ihrer Mitarbeiter ändern zu wollen.

Aber es ist möglich, Engagement und Produktivität der einzelnen Mitarbeiter aufrecht zu erhalten und noch zu steigern

Moderne Führungskultur fördert die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens ohne Fairness und Menschlichkeit zu vernachlässigen.

Das 2 Tagesseminar stellt die wesentlichen Führungsaufgaben im Managementprozess vor und beleuchtet die Kriterien erfolgreichen Führungsverhaltens. Zielsetzung, Delegation, Motivation, Kontrolle sowie unterschiedliche Formen des Führens sind Bestandteile dieses Seminarpaketes. Zahlreiche Übungen, Checklisten und Arbeitsmaterialien vermitteln den Teilnehmern praxisnah zentrale Aspekte des Führungsprozesses.

Inhalte des Seminars:

Das Seminarpaket ist als Tagesseminar konzipiert und gliedert sich in 4 Module:

Modul 1 „Der Führungsprozess“

Modul 2 „Zielsetzung und Delegation“

Modul 3 „Mitarbeitermotivierung“

Modul 4 „Führungsstil und Führungsmittel“

Schwierige Mitarbeiter führen

Leistungsstarke und zufriedene Mitarbeiter sind das Kapital Ihres Unternehmens. Schwierige Mitarbeiter hingegen schöpfen ihr Potential nicht aus und binden ihre Kraft und Energie als Führungskraft.

Im Seminar lernen sie die Ursachen für schlechte Leistungen und schwieriges Verhalten zu analysieren und mit Führungs- und Gesprächstechniken zu begegnen. So binden Sie die Querulanten in ihr Team ein und entwickeln die Leistungsbereitschaft ihrer Low Performer. Für besonders schwierige Fälle werden Lösungsmöglichkeiten des Arbeitsrechts diskutiert.

Inhalte des Seminars:

- Was macht Mitarbeiter schwierig?
- Schwache, Einzelkämpfer, Verweigerer, Nörgler u.a.
- Leistungsschwächen und Blockaden erkennen
- Schwieriger Verhalten als Frage von Wollen-Können-Dürfen
- Motivation und Demotivation
- Das kritische Mitarbeitergespräch
- Reaktion auf Widerstand, Ausreden und Ignoranz
- Kontrolle und Vertrauen
- Arbeitsrechtliche Mittel professionell einsetzen



Zielgruppe:

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Methoden:

- Einführung
- Trainer-Input
- Lernbausteine
- Fallbeispiele
- Arbeitsblätter
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Arbeitshilfen





Zielgruppe:

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Methoden:

- Einführung
- Trainer-Input
- Lernbausteine
- Fallbeispiele
- Arbeitsblätter
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Arbeitshilfen

Konflikte am Arbeitsplatz souverän lösen

Führungskräfte sind besonders angesprochen, mit Konflikten aktiv und konstruktiv umzugehen - sei es als Moderator oder als Beteiligter.

In jedem Bad arbeiten die verschiedensten Charaktere zusammen. Dies kann zu den unterschiedlichsten Konfliktformen führen (Konflikte verschiedener Arbeitsbereiche untereinander, individuelle Konflikte zwischen Mitarbeitern, Totschweigen von Konflikten), die einen negativen Einfluss auf das Arbeitsklima, die Leistungsbereitschaft und die Außenwirkung des Bades ausüben.

Das Entwickeln von lösungsorientierten Einstellungen und Verhaltensweisen sowie das Trainieren von wirkungsvollen Techniken im Umgang mit Konflikten versetzt die Seminarteilnehmer in die Lage auch schwierigen Situationen gewinnbringend zu bewältigen.

Inhalte des Seminars:

- Konflikte in Teams und Gruppen
- Quellen der Konfliktenstehung
- Konfliktpotentiale frühzeitig erkennen und auflösen
- Die Führungskraft als Konfliktmoderator
- Konflikte verstehen und gezielt bewältigen
- Negativ-Spiralen durchbrechen



Effektivitätstraining für Führungskräfte

Führungskräfte die das Gefühl haben im „Hamsterrad“ zu rennen— aber am Ende des Tages doch nicht alles geschafft haben, gehören zur Zielgruppe dieses Seminars.

Eine Neuausrichtung der Ziele, Aufgaben und Prioritäten sowie Verbesserung der Arbeitsabläufe und Arbeitsmethodik bringt den gewünschten Sprung in der eigenen Effektivität und mehr Arbeitszufriedenheit.

Die Teilnehmer lernen die Einflussfaktoren auf ihr Arbeitsergebnis kennen. Sie setzen zukünftig effiziente Techniken und Verhaltensweisen zu rationellem Arbeiten ein.

Bei konsequenter Anwendung der vermittelten Methodik kann das bisherige Arbeitsergebnis in 80 - 85 % der bisher benötigten Zeit erbracht werden.

Inhalte des Seminars:

- Analyse von Zeitproblemen und deren Ursachen
- Tätigkeitsanalyse
- Störungen, Arbeitsunterbrechungen und andere Zeitdiebe
- Methoden und Mittel zum rationellen Arbeiten
- 7 Schritte zur Effektivität
- Erfolg/ Ergebnis planen, statt Zeit verplanen
- Sinnvolle Selbstorganisation
- Delegation und Kooperation als Erfolgsvoraussetzung



Bäderakademie

Zielgruppe:

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Methoden:

- Einführung
- Trainer-Input
- Lernbausteine
- Fallbeispiele
- Arbeitsblätter
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Arbeitshilfen





Bäderakademie

Zielgruppe:

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Methoden:

- Einführung
- Trainer-Input
- Lernbausteine
- Fallbeispiele
- Arbeitsblätter
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Arbeitshilfen

**„Public Relation für Einsteiger“**

Eine erfolgreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit (PR) bringt einem Unternehmen entscheidende Wettbewerbsvorteile: effektive Unternehmenskommunikation, steigende Bekanntheit bei ihren Kunden und Partnern und ein auf Vertrauen und Glaubwürdigkeit beruhendes Image.

Trotzdem zeigen sich viele Bäder seltsam unentschlossen. Sie zögern oft, das eigentlich vorhandene Know-how und die bewährten Instrumente für eine erfolgreiche Kommunikationsarbeit gewinnbringend einzusetzen.

Das Seminar macht Badbetreiber mit den aktuellen Begriffen, Grundlagen und Aufgaben einer zielgruppenorientierten PR vertraut. Im praktischen Teil werden Fertigkeiten vermittelt die Voraussetzungen für eine eigenständige PR-Arbeit schaffen.

Inhalte des Seminars:

- Basiswissen PR-Konzept
- Welche PR für welches Ziel?
- Einsatz von PR-Paketlösungen
- PR-Werkzeugkasten
- Internet, Blog, Facebook & Co.
- PR mit professioneller Unterstützung

„Mehr Besucher durch Bäder-Marketing“

Bäder sind schon lange keine konkurrenzlosen Freizeitanlagen mehr. Werbung soll dann neue oder verlorene Besucher zurückgewinnen. Den oftmals isolierten Aktionen bleibt der überzeugende Erfolg versagt.

Gutes Bädermarketing ist wesentlich komplexer. Es denkt den Betrieb vom Markt und seinen Kunden her und richtet das Unternehmen darauf aus. Das Seminar vermittelt den Entscheidern grundlegendes Marketingwissen in seinen Zusammenhängen und schafft Grundlagen für praxisorientierte und kostengünstige Handlungsstrategien. Das angebotene Wissen wird von den Teilnehmern in einer Gruppenarbeit bäderspezifisch umgesetzt.

Inhalte des Seminars:

- Grundlagen des Marketings für Bäder
- Nützliche Marktforschung mit schmalem Budget
- Eigene Positionierung des Bades
- Internes Marketing hat Vorfahrt
- Der Marketing-Mix für ein Bad
- Selbstständig eine Marketingstrategie entwickeln
- Von der Strategie zum Konzept
- Internet und Werbung 2.0



Zielgruppe:

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Methoden:

- Einführung
- Trainer-Input
- Lernbausteine
- Fallbeispiele
- Arbeitsblätter
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Arbeitshilfen



**Zielgruppe:**

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Methoden:

-Einführung
-Fachvortrag
-Diskussion
-Erfahrungsaustausch

Rechtsgrundlagen für den Bäderbetrieb

Im Bäderbereich sind eine Vielzahl an Gesetzen, Verordnungen, Richtlinien, Vorschriften und Merkblättern zu beachten.

Die wichtigen Regelungen sind aufgrund technischer Neuentwicklungen und Weiterentwicklungen in der Organisation und Sicherheit im ständigen Wandel. Wir helfen den Seminarteilnehmern die Bedeutung der wichtigsten Grundlagen richtig einzuordnen und informieren umfassend über das notwendige Rechtswissen zum Bäderbetrieb und seiner Weiterentwicklung.

Die Seminarteilnehmer werden in die Lage versetzt die wichtigsten Vorschriften und Regelungen zur Organisation Ihres Betriebes sicher umzusetzen und das Haftungsrisiko beherrschbar zu machen.

Inhalte des Seminars:

- Bedeutung und Ziel der wichtigsten Regelungen
- Infektionsschutzgesetz, Trinkwasserverordnung u.a.
- DIN 19643– Badewasser, DIN 15288 -Sicherheitsanforderungen
- Unfallverhütungsvorschriften
- Verkehrssicherungspflichten im Bade – und Saunabetrieb
- Technische Regeln
- Gefahrstoffe im Bäderbetrieb
- Aktuelle Entwicklungen



Unser Bad - sicher und ohne Risiko

Aufgrund des großen Gefährdungspotentials sind in Schwimmbädern hohe Sicherheitsanforderungen zu erfüllen. Dies gilt für die Beckenaufsicht sowie für die Kontrolle, Überprüfung und Wartung der technischen Anlagen und Bädereinrichtungen. Neben den allgemeinen technischen gesetzlichen Anforderungen müssen Bäderbetriebe auch die spezifischen Regelwerke beachten. Dies erfordert gute Kenntnisse über die Gefahren und eine betriebliche Organisation mit entsprechender Dokumentation. Die Seminarteilnehmer werden in die Lage versetzt Gefahren zu erkennen und organisatorische Maßnahmen für den sicheren Betrieb zu treffen. Abschließend werden Gesamtlösungen zur betrieblichen Aufbau- und Ablauforganisation vorgestellt.

Inhalte des Seminars:

- Überblick zu gesetzlichen Anforderungen im Bäderbetrieb
- Betriebs-, Bad- und Wasseraufsicht
- Sicherheitsregeln GUV-R 108 „Betrieb von Bädern“
- Sicherer und wirtschaftlicher Personaleinsatz
- Optimierung des Personaleinsatzes
- Von der Gefährdungsanalyse zur betrieblichen Unterweisung
- Arbeitsschutzorganisation in Bädern
- Prüfpflichtige Anlagen, Arbeitsmittel und Geräte



Zielgruppe:

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Methoden:

-Einführung
-Fachvortrag
-Diskussion
-Erfahrungsaustausch





Bäderakademie

Zielgruppe:

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Methoden:

- Einführung
- Fachvortrag
- Diskussion
- Erfahrungsaustausch

**Personaleinsatz - wirtschaftlich und sicher**

Die Ausgestaltung der Haus-, Bade- und Wasseraufsicht ist das Kernelement der Verkehrssicherung in Bädern. Die Qualifikation und Anzahl der eingesetzten Aufsichtskräfte unterliegt hierbei keinen mathematischen Regeln und Rechtsnormen, sondern ist trotz voller Organisationshaftung des Betreibers in sein Ermessen gestellt.

Unsicherheiten sind oftmals die Folge und der Spannungsbogen zwischen gerichtsfester Organisation und Personalkosten erleben viele Betreiber als Herausforderung.

Die Seminarteilnehmer lernen die Anforderungen aus der Verkehrssicherungspflicht in Bädern kennen, werden mit den allgemeinen Normen und Regeln zur Bestimmung des Personalbedarfs vertraut gemacht. Methodische Hilfestellungen erleichtern die Bewertung der eigenen betrieblichen Situation.

Abschließend werden die Teilnehmer mit professionellen Lösungen zur Organisationsbewertung der Haus-, Bade- und Wasseraufsicht vertraut gemacht.

Inhalte des Seminars:

- Die Organisationsverpflichtung des Badbetreibers aus straf- und haftungsrechtlicher Sicht
- DGfDB Richtlinie 94.05 „Verkehrssicherungs- und Aufsichtspflichten in öffentlichen Bädern“
- DGfDB Richtlinie 94.12 „Verkehrssicherungs- und Aufsichtspflichten in Naturbädern“
- Dienstplangestaltung und Optimierung des Personaleinsatzes
- Aktuelle Rechtsprechung zu Unfällen in Bädern



**Zielgruppe:**

Mitarbeiter in der
Gastronomie

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Inhouse-Seminar/
Microseminar

Lernmethode:

- Einführung
- Trainer-Input
- Lernbausteine
- Fallbeispiele
- Arbeitsblätter
- Arbeitshilfen



Hygiene in der Gastronomie/ IfSG-Folgebelehrung

Alle betrieblichen Personen die in ihrer betrieblichen Tätigkeit mit Lebensmittel umgehen, sind nach den HACCP-Richtlinien und dem Infektionsschutzgesetz (IfSG) zur Hygiene in der Küchenpraxis sowie zur Lebensmittel-Mikrobiologie grundsätzlich zu belehren .

Darüber hinaus fordert die Novelle des IfSG von 2011 die Wiederbelehrung der Mitarbeiter im Abstand von 2 Jahren.

Der Arbeitgeber trägt die strafbewehrte Verantwortung für die Hygieneprävention durch regelmäßige Auffrischung der notwendigen Kenntnisse.

Die Seminarteilnehmer werden zu den gesetzlich vorgeschriebenen Themengebieten nach IfSG und den HACCP-Richtlinien unterwiesen und erhalten den notwendigen Teilnehmernachweis gegenüber dem Gesundheitsamt.

Inhalte des Seminars:

- Allgemeines zur Reinigung und Desinfektion
- Individualhygiene
- Produkt- und Produktionshygiene, Geräte- und Materialhygiene
- Gefahren durch leichtverderbliche Lebensmittel
- Meldepflichtige Erkrankungen, Übertragungswege
- Verhalten und Verpflichtungen beim Erkennen von Symptomen, Tätigkeitsverbote

Erfolgreiche Bädergastronomie

Viele Bäderbetriebe bieten Ihren Kunden eine gastronomische Versorgung an. Aber nicht alle Betriebe erwirtschaften einen positiven Deckungsbeitrag.

Im Seminar werden die Grundvoraussetzungen einer betriebswirtschaftlichen erfolgreichen Eigengastronomie herausgearbeitet. Anhand von nachvollziehbaren Betriebsdaten werden die Chancen und Risiken der einzelnen Gastronomietypen dargestellt.

Die Seminarteilnehmer bekommen praktikable Untersuchungsmethoden an die Hand um eine aussagefähige Betriebsanalyse selbstständig zu erstellen und daraus Ableitungen für die betriebliche Ausrichtung zu treffen.

Durch eine detaillierte Darstellung der Führungs- und Kontrollparameter einer erfolgreichen Bädergastronomie sind die Teilnehmer in der Lage zukünftig ihr Betriebsergebnis zu verbessern. Zahlreiche Praxistipps erleichtern die praktische Umsetzung.

Inhalte des Seminars:

- Welche Gastronomie für welches Bad?
- Betriebswirtschaftliche Grundregeln der Gastronomie
- Angebot, Einkauf, Kosten, Preisbildung
- Erfolgsvoraussetzungen und Handlungsstrategien
- Trends und Konzepte
- Erfahrungsaustausch der Teilnehmer



Zielgruppe:

Geschäftsführer,
Badleiter,
Abteilungsleiter

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Tagesseminar im
Tagungshotel

Lernmethode:

- Einführung
- Trainer-Input
- Lernbausteine
- Fallbeispiele
- Arbeitsblätter
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Arbeitshilfen



**Zielgruppe:**

Mitarbeiter im
Kundenkontakt

Seminargröße:

bis 10 Personen

Seminarform:

Inhouse-Seminar/
Microseminar

Lernmethode:

- Einführung
- Trainer-Input
- Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele
- Checklisten



Einwanderer und Flüchtlinge- neue Kundengruppen integrieren

Deutschland erlebt seit Monaten eine starke Einwanderungswelle. Viele dieser Einwanderer werden zukünftig Kunden in unseren Bädern sein. Dazu brauchen Mitarbeiter Unterstützung und neues Wissen, um die Herausforderungen bewältigen zu können.

Das eintägige Seminar vermittelt hierzu grundlegende Kenntnisse und Fähigkeiten.

Inhalte des Seminars:

- Vermittlung interkultureller Kompetenz zum professionellen Umgang mit Menschen aus anderen Kulturkreisen
- Kulturelle Grundlagen in den Herkunftsländern
 - Arabische Länder und der Islam** (Ursprung und Verbreitung der Religion, Unterschiede der Glaubensrichtungen, radikale Strömungen)
 - Bedeutung ausgewählter kultureller Aspekte (Familie, Frauen, Ehre und Zeitvorstellungen)
 - Ost - und Südeuropa (w.o)**
- Interkulturelle Fettnäpfchen mit Eskalationsrisiko
- Grundlagen der verbalen und nonverbalen Kommunikation
- freundliche und direkte Ansprache
- Strategien zur Sicherstellung eines sicheren und störungsfreien Bade- und Saunabetriebs
- Rechte und Pflichten des Badepersonals zur Gewährleistung von Sicherheit und Ordnung
- Deeskalation und Konfliktbeseitigung im Kundenkontakt



Bäderakademie - Wege nach vorn

Die Bäderakademie bietet Betreibern und Mitarbeitern aus Bäderbetrieben fachspezifische und praxiserprobte Aus- und Weiterbildung.

Als Ausgründung aus „campus vital - Bildungsforum Fitness und Wellness“ hat sich die Bäderakademie auf die Unterstützung der Bäderbranche spezialisiert.

Als erster Anbieter richten wir unser Augenmerk auf alle Betriebsbereiche der Bäder. Von der Serviceorientierung zum Verkaufstraining, vom Umgang mit schwierigen Kunden bis zur Mitarbeitermotivation und von den Grundlagen erfolgreicher Bädergastronomie bis zur Marketingkonzeption für Bäder, bieten wir Lösungen für alle Berufsgruppen und Geschäftsfelder der Bäderbranche.

Besonders wichtig ist uns die Vereinbarkeit von Weiterbildungsbedarf im Bad mit den Anforderungen des Betriebsablaufes. Unsere **Inhouse-Seminare** und innovativen

Micro-Trainings schließen die Schere zwischen Trainingsbedarf und verfügbarer Zeit im Unternehmensablauf.

Führungskräften bieten wir durch unser Managementtraining hochwertige Seminare mit renommierten Trainern und Führungskräften der Branche, sowie anregende Seminartage in Berlin und interessante Möglichkeiten für ihr Netzwerk in der Bäderbranche.

Individuelles Training ist für uns ein wesentliches Qualitätsmerkmal. Gemeinsam mit ihnen entwickeln wir Trainingsreihen mit abgestimmten Qualifizierungsmodulen - angepasst an die Ziele ihres Unternehmens und den Weiterbildungsbedarf ihrer Mitarbeiter.

Ihr Erfolg ist unser Ansporn.



Lernen vor Ort

Inhouse-Seminare

Mit Inhouse-Seminaren bieten wir Ihnen die Möglichkeit Fortbildung kostengünstig auf ihre Bedürfnisse zuzuschneiden.

Ziele, Inhalt und Dauer dieser Seminare können aus unseren Angeboten ausgewählt und kombiniert werden.

Gerne entwickeln wir nach ihren Vorgaben ihr ganz eigenes Seminar.

Ihre Vorteile:

- Sie legen fest, wann und an welchem Ort die Seminare stattfinden.
- Die Umsetzung der Seminarergebnisse in den konkreten Arbeitsalltag wird erleichtert.
- Die dienstliche Abwesenheit und die Kosten pro Teilnehmer reduzieren sich wegen des entfallenden Reiseaufwandes deutlich.

Micro-Training

Unsere Micro-Trainings vor Ort ermöglichen die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter bei laufendem Betrieb. Die Trainingseminare werden in Wissenspakete aufgeteilt.

Vor und nach der Schicht trainieren wir ihre Mitarbeiter in 2 oder 3 Micro-Trainingseinheiten a 2-3 Stunden.

Ihr Vorteile:

- Das Mitarbeitertraining ist jederzeit während des Badbetriebs möglich
- komprimierte Vermittlung von Fähigkeiten und Fertigkeiten
- Die kurze Zeitspanne der Trainingseinheiten führt zu höherer Lerneffektivität





Das NH Hotel Berlin - Alexanderplatz



Das NH Hotel Berlin-Alexanderplatz liegt inmitten des pulsierenden Lebens der Metropole, im dynamischen Stadtteil Friedrichshain unweit von Berlin-Mitte.

Hier genießen Sie allen Komfort eines 4-Sterne-Hotels und befinden sich direkt am Puls der kulturellen Hochburg Berlins.

Die Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel ist sehr gut, der Alexanderplatz ist 5 Minuten mit der Straßenbahn entfernt und auch andere Ziele in Berlin sind von hier aus leicht zu erreichen. Das Hotel befindet sich an der Tram Station "Klinikum im Friedrichshain". Hotelgäste können die Tiefgarage nutzen.

Die Tagungsräume sind vollklimatisiert und mit modernster Tagungstechnik ausgestattet.

Zur Verfügung stehen verschiedene Raumausstattungen, vom gemütlich eingerichteten Raum mit indirektem Tageslicht, bis hin zum schlichten Konferenzraum mit direktem Tageslicht und schönem Ausblick.

Die Übernachtungsmöglichkeiten im NH Hotel Berlin Alexanderplatz entsprechen dem Standart eines hochwertigen Seminarhotels.



Ihre Trainer und Dozenten



Unsere Trainer und Dozenten vereinen praktische Berufserfahrung in Managementpositionen mit professioneller Ausbildung als Trainer, Berater oder Coach.

	Trainer	Berufliche Stationen
	Kathrin Schubert Dipl.-Kauffrau, DISG-Trainerin	Berufseinstieg als Junior-Consultant bei Roland Berger Unternehmensberatung, langjährige Tätigkeit als Vertriebsleiterin (Hotel), Business-Coach und Trainerin
	Marcus Wallstein Dipl.-Betriebswirt (BA), Dipl.-Sportmanager, zertifizierter Personaltrainer-/Coach des BDVT	Führungserfahrung als Operation-Manager im Bereich Spa & Wellness & Fitness, Auditor Q-Management TÜV Rheinland, Trainer in der Personalentwicklung Freizeitwirtschaft
	Peer Schmidt Dipl.-Sportwissenschaftler, Jurist Ausbildung als Personaltrainer – und Coach (IHK Berlin)	22 Jahre Managementenerfahrung in herausgehobenen Positionen der Sport - , Bäder – und Freizeitwirtschaft, Unternehmensberater und Coach in der Branche Bäder- und Sportanlagen
	Stephanie Paul Dipl.-Kauffrau, zertifizierter Business-Coach	Berufseinstieg als Beraterin in einer mittelständischen Unternehmensberatung, freiberufliche Managementtrainerin in Industrie, Handel und Public Sector
	Gunnar Pertermann Dipl. Wirtschaftsingenieur (FH) Spezialisierung Controlling	Leiter kommunaler Freizeiteinrichtungen, u.a. Freizeit- und Erlebnisbad, 15 Jahre Managementenerfahrung/ Controlling, Vorsitzender der ARGE Bäder Berlin/ Brandenburg

Inhouse-Seminare*				Micro-Seminare*
Mitarbeiter-Seminare	Inhalt	Max. Teilnehmerzahl	Preis/Seminar	Preis/Seminare
Dienstleistungsunternehmen Bad	Service und Kommunikation	10/ Tagesseminar	900 € netto	3 Micro-Seminare a 300 € netto
Unsere Kasse-Visitenkarte des Bades	Gäste empfangen und betreuen	8/ Tagesseminar	900 € netto	3 Micro-Seminare a 300 € netto
Arbeitsplatz Kasse	Rechte und Pflichten des Kassenpersonals	8/ Tagesseminar	900 € netto	3 Micro-Seminare a 300 € netto
Beschwerdemanagement	Beschwerden professionell meistern	10/ Tagesseminar	900 € netto	3 Micro-Seminare a 300 € netto
Umgang mit schwierigen Badegästen	Kommunikation und Deeskalation,	10/ Tagesseminar	900 € netto	3 Micro-Seminare a 300 € netto
Ich bin doch nicht die Badpolizei....	Rechte und Pflichten des Badpersonals, Grundlagen des Einschreitens, Deeskalation	10/ Tagesseminar	900 € netto	3 Micro-Seminare a 300 € netto
Hygiene in der Gastronomie	Unterweisung nach §§ 42 -43 IfSG, Wiederholungsbelehrung nach § 4 LMHV	10/ Tagesseminar	900 € netto	3 Micro-Seminare a 300 € netto
Tagesseminare Berlin				
Management-Seminare	Inhalt	Teilnehmerzahl	Preis / Teilnehmer	Zusatzleistungen
Erfolgreiche Führungstechniken 09.03.2018	Führung durch Zielvereinbarung und Bewertungsgespräch	10 Tagesseminar	390 € netto	Mittagessen, Getränke, Teilnehmerunterlagen
Mitarbeitermotivation in 5 Schritten 16.03.2018	Motivation statt Demotivation, Widerstände, schwierige Fälle	10 Tagesseminar	390 € netto	Mittagessen, Getränke, Teilnehmerunterlagen
Überzeugend Führen 23.-24.03.2018	Eigenes Führungsverhalten, Führungstechniken	10 Tagesseminar	780 € netto	Übernachtung, Frühstück, 2 x Mittagessen, Dinner, Getränke, Teilnehmerunterlagen
Schwierige Mitarbeiter führen 12.04.2018	Ursachen, Führungsinstrumente, arbeitsrechtliche Möglichkeiten	10 Tagesseminar	390 € netto	Mittagessen, Getränke, Teilnehmerunterlagen
Konflikttraining 06.04.2018	Konflikte im Bad, Konfliktlösungen	10 Tagesseminar	390 € netto	Mittagessen, Getränke, Teilnehmerunterlagen
Rationeller Arbeiten in 7 Schritten 04.05.2018	Prioritäten, Ziele, Delegation, Zeiträuber	10 Tagesseminar	390 € netto	Mittagessen, Getränke, Teilnehmerunterlagen

Marketing-Seminare	Inhalt	Teilnehmerzahl	Preis / Teilnehmer	Zusatzleistungen
Public Relation für Einsteiger 17.05.2018	Kommunikationsziele, Strategie und Taktik, PR-Werkzeugkasten	10 Tagesseminar	780 €netto	Übernachtung, Frühstück, 2 x Mittagessen, Dinner, Getränke, Teilnehmerunterlagen
Erfolg durch Bädermarketing 06.04.2018	Marketing-Grundlagen, Positionierung, Marketing-Mix	10 Tagesseminar	780 €netto	Übernachtung, Frühstück, 2 x Mittagessen, Dinner, Getränke, Teilnehmerunterlagen
Seminare Recht/ Verwaltung				
Rechtsgrundlagen für den Bäderbetrieb 17.09.2018	Vorschriften und Regeln zur Betriebsorganisation, Haftungsrisiken	10 Tagesseminar	390 €netto	Mittagessen, Getränke, Teilnehmerunterlagen
Sicherheitsaspekte im Bäderbetrieb 11.09.2018	Gesetzliche Anforderungen, Verkehrssicherungspflicht, Notfallmanagement, Organisation Arbeits- und Gesundheitsschutz	10 Tagesseminar	390 €netto	Mittagessen, Getränke, Teilnehmerunterlagen
Personaleinsatz – wirtschaftlich und sicher 19.09.2018	Organisationspflichten, Bemessungs- und Einsatzrichtlinien, Optimierung des Personaleinsatzes	10 Tagesseminar	390 €netto	Mittagessen, Getränke, Teilnehmerunterlagen
Seminar Bädergastronomie				
Bädergastronomie 04.09.2018	Betriebsanalyse, Wirtschaftlichkeitsanforderungen, Welche Gastronomie für welches Bad?, Erfolgskonzepte	10 Tagesseminar	390 €netto	Mittagessen, Getränke, Teilnehmerunterlagen

Die Preise aller Seminare verstehen sich zzgl. Ust.

*Alle Preise der Inhouse-Seminare und Micro-Seminare verstehen sich zzgl. Ust. und nachgewiesener Reisekosten (PKW)



Anmeldung

Bitte melden Sie sich schriftlich mit den für Sie vorbereiteten Anmeldeformularen an. Falls Sie nicht die von uns vorbereiteten Formulare verwenden, geben Sie uns bitte unbedingt den Namen des Teilnehmers und die vollständige Firmenanschrift bzw. Rechnungsanschrift mit Telefon- und Faxnummer sowie E-Mail-Adresse an. Ihre Anmeldung ist verbindlich und wird in der Reihenfolge des Eingangs von uns gebucht. Sollte die Veranstaltung bereits ausgebucht sein, melden wir uns umgehend, ansonsten senden wir Ihnen Ihre Anmeldebestätigung mit ausführlichen Informationen auch zum Veranstaltungsort bzw. -hotel.

Die Teilnahmegebühren stellen wir nach dem Veranstaltungstermin mit sofortigem Zahlungsziel in Rechnung.

Rahmenvereinbarungen

Bei höherem Weiterbildungsbedarf im Unternehmen bieten wir Ihnen individuelle Konditionen in Abhängigkeit vom Jahresumsatz an: Nähere Informationen erfragen sie bitte bei unserer Geschäftsleitung.

Ihre Rücktrittsgarantie bei Seminaren

Vertretung

Sie können jederzeit anstelle der angemeldeten Teilnehmer Vertreter benennen. Ihnen entstehen keine zusätzlichen Kosten.

Umbuchung Tagesseminare

Sie können jederzeit auf einen anderen Veranstaltungstermin oder auch eine andere Veranstaltung umbuchen –soweit dies von der Kapazität noch möglich ist. Bitte teilen Sie uns dies schriftlich mit. Die Fristwahrung beginnt mit dem Posteingang (Brief, Fax, Mail)

Bei einer Umbuchung (nur einmalig möglich) erheben wir folgende Bearbeitungsgebühren:

- Umbuchung bis 5 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: kostenlos
- Umbuchung 4-2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: 25 % der Seminargebühr* zzgl. MwSt.
- Umbuchung ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: 50 % der Seminargebühr* zzgl. MwSt.
- Umbuchung ab 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn: 75 % der Seminargebühr* zzgl. MwSt.

Stornierung Tagesseminare

Sie können jederzeit vom Vertrag zurücktreten. Dies ist jedoch nur schriftlich möglich. Bitte beachten Sie, dass wir folgende Bearbeitungsgebühren erheben:

- Stornierung bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenlos
- Stornierung ab 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn 25 % der Seminargebühr* zzgl. MwSt.
- Stornierung ab 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn 50 % der Seminargebühr * zzgl. MwSt.
- Stornierung ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: 100 % der Seminargebühr* zzgl. MwSt.
- Bei Nichtteilnahme am Seminar ohne Stornierung wird die volle Seminargebühr* berechnet.

Umbuchung Inhouse-Seminare und Micro-Seminare

Sie können jederzeit auf einen anderen Veranstaltungstermin oder auch eine andere Veranstaltung umbuchen. Bitte teilen Sie uns dies schriftlich mit. Die Fristwahrung beginnt mit dem Posteingang (Brief, Fax, Mail)

Bei einer Umbuchung (nur einmalig möglich) erheben wir folgende Bearbeitungsgebühren:

- Umbuchung bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: kostenlos
- Umbuchung ab 4-2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: 30 % der Seminargebühr zzgl. MwSt.
- Umbuchung ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: 50 % der Seminargebühr zzgl. MwSt.,
- Umbuchung ab 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn: 75 % der Seminargebühr zzgl. MwSt.

Absage von Veranstaltungen durch die Bäderakademie

Wir behalten uns vor, die Veranstaltung wegen zu geringer Nachfrage bzw. Teilnehmerzahl (bis spätestens 10 Tage vor dem geplanten Veranstaltungstermin) oder aus sonstigen wichtigen, von uns nicht zu vertretenden Gründen (z. B. plötzliche Erkrankung des Referenten, höhere Gewalt) abzusagen. Bereits von Ihnen entrichtete Teilnahmegebühren werden Ihnen selbstverständlich zurückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadenersatzansprüche, die nicht die Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit betreffen, sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit unsererseits vorliegt, ausgeschlossen. Bitte beachten Sie dies auch bei Ihrer Buchung von Flug- oder Bahntickets.

Änderungsvorbehalte

Wir sind berechtigt, notwendige inhaltliche, methodische und organisatorische Änderungen oder Abweichungen (z. B. aufgrund von Rechtsänderungen) vor oder während der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen der angekündigten Veranstaltung für den Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Wir sind berechtigt, die vorgesehenen Referenten im Bedarfsfall (z. B. Krankheit, Unfall) durch andere hinsichtlich des angekündigten Themas gleich qualifizierte Personen zu ersetzen.

Die im Rahmen der Weiterbildung zur Verfügung gestellten Dokumente werden nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt. Haftung und Gewähr für die Korrektheit, Aktualität, Vollständigkeit und Qualität der Inhalte sind ausgeschlossen.

Urheberrechte

Alle übergebenen Arbeitsmaterialien, Teilnehmerunterlagen u.ä. sind ausschließlich zur innerbetrieblichen Verwendung des Teilnehmers bzw. Auftragsgebers bestimmt. Jedwede andere oder weiterführende Verwendung stellt eine Urheberrechtsverletzung dar und ist untersagt.

Terminvorschau

Bitte beachten Sie, dass es sich bei Seminarterminen ab dem 01.08.2018 um eine Terminvorschau handelt. Für diese Termine können Sie sich bereits heute anmelden. Wir behalten uns jedoch vor diese Termine zu verschieben sowie die Weiterbildungsinhalte zu überarbeiten.

Leistungsinhalte bei Veranstaltungen im Tagungshotel

Die jeweils angegebenen Teilnahmegebühren beinhalten, soweit nicht anders angegeben,

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausengetränke und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Bei mehrtägigen Veranstaltungen ist die Übernachtung und Verpflegung ab Seminarbeginn bis Seminarende enthalten.

Hotelreservierungen

Bei mehrtägigen Seminaren im Seminarhotel ist die Hotelreservierung Teil des Leistungsvertrages.

Wünschen sie selbstständig darüber hinaus eine Reservierung oder Reservierungsverlängerung beziehen sie sich bitte gegenüber dem NH-Hotel auf die vereinbarten günstigen Konditionen für die für unsere Teilnehmer reservierten Zimmerkontingente. Fragen Sie aber auch nach, ob für weitergehende Übernachtungstermine evtl. aktionsbedingte Sonderkonditionen des Hotels gelten, die noch günstiger für Sie sein könnten.

Durchführung

Die ausgewiesenen Seminare der Bäderakademie werden im Auftrag und zur Rechnung der Compass Beratungsgesellschaft OHG durchgeführt. Vertragspartner des Teilnehmers oder Auftragsgebers ist die v.g. Gesellschaft.



**Stornierung Inhouse-Seminare und Micro-Seminare**

Sie können jederzeit vom Vertrag zurücktreten. Dies ist jedoch nur schriftlich möglich. Bitte beachten Sie, dass wir folgende Bearbeitungsgebühren erheben:

- Stornierung bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: kostenlos
- Stornierung ab 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: 30 % der Seminargebühr* zzgl. MwSt.
- Stornierung ab 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: 50 % der Seminargebühr *zzgl. MwSt.
- Stornierung ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: 75 % der Seminargebühr* zzgl. MwSt.

*Die Seminargebühr bei Seminaren im Tagungshotel umfasst alle bereitgestellten Leistungen (Übernachtung, Verpflegung, Tagungspauschale, Umlage Referentenhonorar u.ä)

Schadensersatzansprüche

Die Compass Beratungsgesellschaft OHG haftet nicht für unmittelbare und mittelbare Schäden (z.B. Folgeschäden, Vermögensschäden oder entgangener Gewinn), die im Zusammenhang mit der Durchführung des Seminars oder dem Gebrauch der Seminarunterlagen entstehen. Für vom Teilnehmer während des Seminars eingebrachte Sachen wird keine Haftung übernommen.

Datenschutz/Datenspeicherung

Hinweis nach § 33 BDSG: Die Speicherung und Verarbeitung der Kundendaten erfolgt unter strikter Beachtung des Bundesdatenschutzgesetzes durch die Compass Beratungsgesellschaft OHG.

Die Kundendaten werden zu Abwicklungs-, Abrechnungs- und Werbezwecken in Form von Ihrem Namen, dem Namen Ihres Unternehmens, Ihrer Postanschrift oder der Ihres Unternehmens, Ihrer Telefonnummer sowie Ihrer E-Mail-Adresse gespeichert. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Teilen Sie uns dies bitte schriftlich mit.

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Berlin.

Compass Beratungsgesellschaft OHG, Behaimstraße 23, 13086 Berlin

Eintrag im Handelsregister Berlin: HRA Nr. 41617 B

Geschäftsführer: Peer Schmidt

Rechtsstand 01.08.2017



ANMELDUNG TAGESSEMINARE

FAX: 030-96067327

MAIL: INFO@BAEDER-AKADEMIE.DE

41



Bäderakademie

1. Teilnehmer	2. Teilnehmer (- 10 % Rabatt)
Name:	
Vorname:	
Firma:	
Position:	
E-Mail:*	
Mobil:*	
Seminar:	
Termin:	
Firmendaten/ Rechnungsempfänger	
Firma:	
Straße/ Hausnummer:	
PLZ/ Ort:	
Telefon:	
Fax:	
* E-Mail Adresse und Mobilfunknummer dienen ausschließlich der Anmeldebestätigung bzw. Änderungsmitteilungen	
Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) aufgeführten Anmeldebedingungen erkenne ich/ wir an.	
Datum:	X
	Unterschrift

Für Anfragen zu Inhouse-Seminaren nutzen Sie bitte das Kontaktformular (Seite 8)