Erfolgs•Werkzeuge 2021

Wir schaffen Unternehmenserfolge
praxisnah - messbar - umsetzbar

Beratung ist bei uns immer Chefsache!

impuls consult
www.impuls-consult.at

Sigrid & Peter Peer

Als praxiserfahrenes Beratungsunternehmen begleiten wir Hoteliers und touristische Betriebe bei der Entwicklung von Unternehmensstrategien, Konzepten und Analysen zur Ertragsoptimierung.

Wir helfen bei der Umsetzung und entwickeln gemeinsam mit Ihnen Kontrollmaßnahmen zur langfristigen Sicherstellung der Unternehmensziele.

Peter Peer

Unternehmensberater, Trainer und Moderator.

langjährige Erfahrung im internationalen Hotelwesen, darunter knapp drei Jahrzehnte bei Accor

Funktionen:

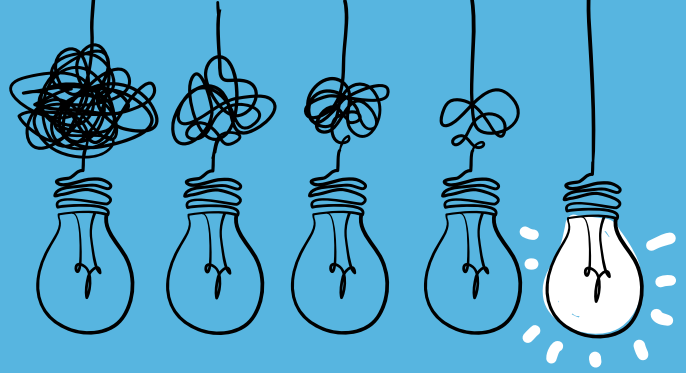
- Ehrenpräsident der österreichischen Hoteliervereinigung (ÖHV)
- Vizepräsident des Travel Industry Clubs Austria

Sigrid Peer

Systemischer Business Coach, Spezialgebiet Sales & Marketing und Revenue Management, mit langjähriger Erfahrung in der Hotellerie, zuständig für Weiterbildung und Trainings.

Bisherige Tätigkeiten:

- Key Account Management
- Geschäftsführertätigkeiten in namhaften österreichischen Tourismusunternehmen
- Operations- und Revenue Management



GUT IST OFT NICHT GUT GENUG

Als modernes und innovatives Beratungsunternehmen überlassen wir nichts dem Zufall.

Gesunde und wachsende Unternehmen brauchen TOOLS die ihnen helfen den langfristigen Erfolg sicher zu stellen. Daher haben wir uns es zur Aufgabe gemacht solche Tools zu entwickeln und Ihnen anzubieten.

Wir nennen diese Tools **„ERFOLGSWERZEUGE“**

- Unternehmensberatung mit dem Ziel Ertragssteigerung durch Unternehmenscoaching
- Ertragssicherung durch Monitoring. CockPit⁺ 4.0 und DashBoard⁺ 2.0
- ResaCheck⁺ - Reservieren Sie noch oder verkaufen Sie schon? Mystery-Tests und Training
- HospitalityIndex⁺ „5 Senses“ – der etwas andere Hoteltest!
- Duftmarketing zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und nonverbalen Gästekommunikation
- Management.by.Values⁺ - Werte und Leitbildentwicklung
- TeamLeader⁺ Leadership-Training für Abteilungsleiter

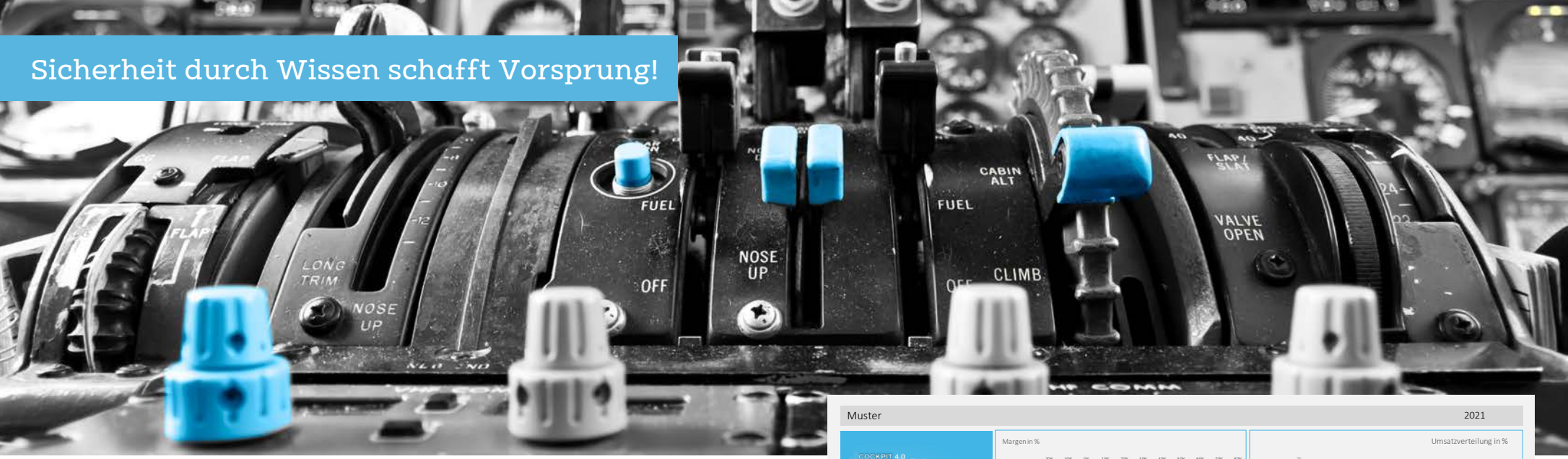
UnternehmensBeratung+

Unternehmenserfolge durch Ertragscoaching

Unternehmen, und ganz speziell touristische Unternehmen, sind in der momentanen Lage wirklich gefordert. Gefordert sein ist an sich nichts Schlechtes, bedeutet aber, dass die unternehmerische Fitness top sein muss.

Ganz gleich, ob Sie vor der Aufgabe stehen, neue Strategien zu entwickeln bzw. zu implementieren, ob mehr Effizienz und Kosteneinsparungen notwendig sind oder ob Krisen gemeistert werden müssen. Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Wir schaffen Unternehmenserfolge: ***praxisnah - messbar – umsetzbar***



Sicherheit durch Wissen schafft Vorsprung!

Erfolgs.Werkzeug.2

Um ein Hotel zu jeder Zeit und in jeder Situation richtig steuern zu können, bedarf es vieler unterschiedlicher Hilfsmittel und Werkzeuge.

Mit dem monatlichen CockPit+ 4.0 (Minibilanz) und dem Dashboard 2.0 geben wir Ihnen die kontinuierliche Möglichkeit zu agieren statt am Jahresende nach Erhalt der Bilanz zu reagieren.

So können Sie Ihr Unternehmen auch sicher durch Turbulenzen steuern.

Das Cockpit+ 4.0 und das Dashboard 2.0 erfüllen diese Aufgabe im Hotelmanagement. Klare Kennzahlen schaffen Grundlagen für schnelle und optimale Entscheidungen und zeichnen ein klares Bild wie es dem Unternehmen geht.

CockPit+4.0
DashBoard+2.0

Unternehmen richtig steuern
Coaching / Monitoring

PREMIUM TRAINING GUARANTEED

ResaCheck+

Mystery-Calls Analysen
Training
Monitoring

Erfolgs.Werkzeug.3

Die Erfahrung zeigt uns, dass das Bewusstmachen des Verhaltens bereits eine Verhaltensänderung nach sich zieht. Mit der Führungsmannschaft wird ein Mystery-Call-Szenaria erarbeitet welches speziell auf das Verkaufsverhalten während einer telefonischen Reservierung fokussiert.

Sicherheitsaspekte für das Unternehmen und den Gast werden überprüft. Und natürlich die Frage ob sich der Anrufer mit seinem Anliegen verstanden gefühlt und ihm ein besonders „Welcome“ vermittelt wurde.

Die erzielten Ergebnisse dienen vor allem zur Schulung der Mitarbeiter, um eine ausgeprägtere Verkaufsorientierung zu erreichen. Der „Point of Sale“ soll im höchsten Maße professionell zur Steigerung der Verkaufs- und Umsatzzahlen beitragen.

COVID 19
conformance testing

HospitalityIndex+ „5 Senses“

the art of welcome - mystery guesting

Die Kunst der Gastfreundschaft

Im „Zeitalter des Kunden“ ist die richtige Positionierung am Markt entscheidend.

Eine Differenzierung allein durch den Preis reicht längst nicht mehr aus. Produkt und Dienstleistung rücken in den Mittelpunkt. Alles dreht sich um das Erlebnis des Gastes, welches sich an unterschiedlichen Kontaktpunkten (Touchpoints) manifestiert.

HospitalityIndex+ „5 Senses“ analysiert in mehreren Schritten die Stärken und Schwächen des Hotels im direkten Gästekontakt. Das Ergebnis ist ein Abbild der Kundenerfahrung und ein Wegweiser für Veränderungen.

Dieses Wissen bedeutet einen entscheidenden Vorteil am Markt, es macht das Hotel wettbewerbsstark und fit für die Zukunft.

DuftImpuls(e) DuftMarketing

Duftmarketing

Unser emotionales Zentrum im Stammhirn bewertet Gerüche blitzschnell und vollkommen automatisch und leitet sie als Handlungsanweisungen weiter.

Düfte steuern also unser Handeln – doch bewusst sind wir uns dessen nicht. Darin steckt die wahre Macht der Düfte. Darüber hinaus verknüpfen wir mit Düften bestimmte Orte, Erlebnisse, emotionale Befindlichkeiten.

Auf diese Weise ist es möglich, „Duftmarken“ zu setzen, die bestimmte Gefühle auslösen. Ein Umstand, den das Duftmarketing zu nutzen versteht, als innovatives Instrument zur Markenpflege und nonverbalen Kundenkommunikation.

- Guter Duft löst eine Vielzahl von Veränderungen im Gehirn aus.
- Wir Menschen reagieren hauptsächlich emotional auf Düfte.
- Duftbotschaften verändern unsere Einstellungen und unser Verhalten unbewusst.

Mit einem gut abgestimmten Duftmarketingkonzept erhöhen Sie nicht nur die Kundenzufriedenheit, Sie steigern auch die Frequenz und den Umsatz.

Sie schaffen sich damit einen deutlichen Wettbewerbsvorteil.

Management.by.Values+

Impuls-Workshop

Gemeinsame Werte
Leitbild Entwicklung

Ziele mit gemeinsamen Werten erreichen - und handeln nach diesen Werten

Wir schaffen ein besseres Verständnis innerbetrieblicher Vorgänge beim Zusammentreffen verschiedener Subkulturen, Gruppen, Berufsgruppen und Personen. Denn viele Situationen und Probleme, die als Kommunikationsstörung oder als mangelndes Verständnis abgetan werden, sind Störungen interkultureller Kommunikation.

Ziel ist es auch ein besseres Verständnis der Wirkungen alter und neuer Strategien und Technologien im Unternehmen.

Daraus resultierend Schaffung von Voraussetzungen für erfolgreiches Management und Führungsverständnis über regionale, nationale und ethnische Grenzen hinweg.

Erhaltung und Entfaltung der Lern-, Veränderungs- und Entwicklungsfähigkeit des Unternehmens, seiner Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter.

IMPULS[E]

Erfolgs.Werkzeug.6

TeamLeader+

Training/Workshop

LEADER SHIP FÜR ABTEILUNGSLEITER

TeamLeader+ ist ein Training/Workshop der speziell für Abteilungsleiter eines Hotels entwickelt wurden. Der Fokus liegt auf das abgestimmte Miteinander um dadurch die ganze Mannschaft zu engagierten und teamorientierten Playern zu machen.

Das Training zeichnet sich in der Fähigkeit aus, sich selbst und andere auf Leistung und messbare Resultate auszurichten. Wir entwickeln Führungskompetenz in dem wir vorhanden Stärken sichtbar/erlebbar machen. Vorhandene Schwächen sollen gleichzeitig auf ein Minimum reduziert werden.

Führungskompetente Abteilungsleiter werde zu Teamleadern mit Fähigkeit, Mitarbeiter zu mobilisieren, die richtigen Aufgaben zu delegieren, Konflikte zu lösen und eine Leistungskultur aufzubauen.

Ziel des Trainings/Workshops ist es Abteilungsleiter zu selbstverantwortlichen Team-Coaches zu machen. Abteilungsübergreifendes Engagement zum Wohle der Ertragskraft des Unternehmens. Sie erhalten die nötigen Managementwerkzeuge um ihre Mitarbeiter zu fördern und zu fordern.

ImpulsTrainings+

Verleihen Ihrem Unternehmen Flügel

Die Mitarbeiter und die Führungsebene profitieren am meisten, wenn alle Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen speziell und individuell an das jeweilige Hotel angepasst werden. Daher gestalten wir alle unsere Trainings nach Ihren Bedürfnissen und Anforderungen.

Wir nehmen uns Zeit für Sie!

Sollten Sie aus dieser Liste kein passendes Training oder Coaching finden, nehmen Sie bitte einfach mit uns Kontakt auf – wir helfen Ihnen gerne mit individuellen Lösungen.

Erfolgs.Trainings 1-7

(1) Reservieren Sie noch – oder verkaufen Sie schon!
(2) Beschwerdemanagement
(3) Professionelle Kommunikation am Point of Sale
(4) Coaching neuer Mitarbeiter im Frontoffice
(5) Die Kunst der Gastfreundschaft - die Reise des Gastes
(6) Für ein starkes und erfolgreiches Team! Teambuilding
(7) Ziele mit gemeinsamen Werten erreichen – Management.by.Values+

Mit gekennzeichnete Training sind auch als Zoom-Online-Training möglich.

Unsere Kunden

BOUTIQUEHOTEL stadthalle WIEN
ALTSTADT VIENNA
AQUA DOME
DER SEEHOF HOTEL & RESTAURANT
Landgut Althof
SO/ VIENNA
arte hotels
SANS SOUCI WIEN
la pura women's health resort kamptal
Hotel Schloss Seefels
Im Inn HOTEL WIESELBURG AUSTRIA
THE GUEST HOUSE VIENNA
RELAX RESORT KOTHMÜHLE
KAISERHOF
DAS TIGRA HOTEL
Im Weissen Rössl am Wolfgangsee
TAUERN SPA

harry's home hotels
SPA RESORT STYRIA
SCHICK HOTELS WIEN
Sonnenburg
Vivea Gesundheitshotel
DIE Forelle HOTEL AM SEE Millstatt
ibis STYLES Wien City
H2O Hotel-Therme-Resort
DAS SCHLOSS
hotel sud Graz - Strassgang
GEINBERG PRIVATE SPA VILLAS
Forsthofgut NATURHOTEL
THERME LAA HOTEL GRUENER SPA
Schwarz Alm WALDVIERTEL - ZWETTL
schrofenstein
ADLER RESORT
IPP HOTELS
KÄRNTEN
ST.MARTINS THERME LODGE
THERME GEINBERG SPA RESORT

impuls consult
Entwicklungs, -betriebs und -beratungs gmbh

Impuls Hotel, Hotelentwicklungs,
-betriebs und -beratungs GmbH
Hochstraße 18, 1230 Wien

Peter Peer
Mobil: +43 664 30 30 300
Sigrid Peer
Mobil: +43 664 142 04 18

peter.peer@impuls-hotel.com

www.impuls-hotel.com

Die Zukunft gehört denen, die die Möglichkeiten erkennen, bevor sie offensichtlich werden.