

Veranstalter:

Deutsches Weininstitut GmbH  
Abt. Handel & Gastronomie  
Platz des Weines 2  
(früher: Am Kümmerling 35)  
55294 Bodenheim  
Ansprechpartnerin: Kirstin Denzer  
Tel.: 06135-9323-204  
Fax: 06135-9323-210  
E-Mail: Kirstin.Denzer@deutscheweine.de

Veranstaltungsorte:

**Deutsches Weininstitut GmbH**  
Platz des Weines 2  
(früher: Am Kümmerling 35)  
55294 Bodenheim  
Kirstin.Denzer@deutscheweine.de

**Mercure Düsseldorf City Center**  
Stresemannplatz 1  
40210 Düsseldorf  
Tel.: 0211-3554914

**Sächsisches Staatsweingut GmbH**  
Wackerbarthstraße 1  
01445 Radebeul  
Tel.: 0351-89550

Dozentin:

Sabine Ernest-Hahn, Weinconsulting,  
Autorin des Buches „Wein in der Gastronomie“

Dauer:

Ein Tag: 10.00 – 17.00 Uhr

Zeit- und Themenplan:

Siehe beiliegendes Programm

Abschluss:

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

Gebühren:

Die Seminargebühr beträgt € 90,00 pro Person - inklusive Verpflegung und MwSt. - und wird unmittelbar mit der Anmeldung bzw. nach Erhalt der Rechnung fällig. Ausführliche Informationen können den AGB entnommen werden.

Weitere Hinweise:

Wenden Sie sich für Übernachtungsanfragen für die Seminare in Bodenheim an:  
Hotel Battenheimer Hof (Tel.: 06135-7090; info@battenheimerhof.com)  
oder an  
<http://www.bodenheim.de/tourismus/hotels-und-gaestehaeuser>

Hotelbuchungen werden von uns nicht vorgenommen.



Damit die von Ihnen gebuchte Veranstaltung ein ungetrübtes Vergnügen bleibt, empfehlen wir Ihnen für die An- und Abreise öffentliche Verkehrsmittel.

## Seminar „Mehr Umsatz mit Wein in der Gastronomie“

### ZEITPLAN UND PROGRAMMPUNKTE

10:00 Uhr	<p><b>Einstimmung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Begrüßung</li> <li>• Einweisung in den Ablauf</li> </ul> <p><b>Weinauswahl (Sortimentsgestaltung)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Situationsanalyse: Zielgruppen, Betriebstyp, Standortfaktoren</li> <li>• Weinmarkt-Kriterien: Orientierung am aktuellen Konsumverhalten</li> </ul> <p><b>Einkauf</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anforderungen an den Weinhändler</li> <li>• Einkauf beim Winzer</li> </ul>
11:30 Uhr	<i>Kaffee-/Teepause mit kleinem Imbiss</i>
11:45 Uhr	<p><b>Kalkulation und Preisgestaltung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• die drei Ks: Kosten, Konkurrenz und Kunden</li> <li>• Preisstrategien</li> <li>• wie Preis und Absatzmenge den Gewinn beeinflussen</li> <li>• Kalkulationsmodelle</li> <li>• Instrumente der Preisgestaltung</li> </ul> <p><b>Harmonie Wein und Speise</b></p>
12:45 Uhr	<i>Mittagessen</i>
13:30 Uhr	<b>Wasser in der Gastronomie - Selters</b>
14:30 Uhr	<p><b>Verkaufsförderung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Weinkarte: Aufgaben, Umfang, Inhalt und Gestaltung</li> <li>• Offenes Weinangebot</li> <li>• Aktiv verkaufen durch „man power“: Mitarbeiterentwicklung</li> <li>• Gezielte Verkaufsförderung: PR-Aktionen, Kooperationen, Kommunikation</li> </ul>
15:00 Uhr	<i>Kaffee-/Teepause mit kleinem Imbiss</i>
15:30 Uhr	<p><b>Deutscher Wein in der Gastronomie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anbaugebiete/Terroirs</li> <li>• Vergleichsprobe</li> <li>• Weiße Rebsorten mit Verkostung</li> <li>• Rote Rebsorten mit Verkostung</li> </ul>
ca. 17:00 Uhr	Seminarausklang
Stand: 26. September 2016	