

**Organisationshinweise:  
Seminar „Mehr Umsatz mit Wein in der Gastronomie“**

Veranstalter:

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

Veranstaltungsort:

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

Dozentin:

Claudia Stern, Agentur für Wein- und Eventmanagement  
25 Jahre selbstständig (VINTAGE)  
Beste Sommelière Deutschlands (Trophée Ruinart)  
Sommelière des Jahres (Gault&Millau), Gewinn Hennessy Trophy,  
Weinakademikerin (WSET), Gastronomin des Jahres (Warsteiner),  
Genussbotschafterin NRW

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.

## 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>Wie wappne ich mich für die Zukunft?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Weinauswahl (Sortimentsgestaltung)</li> <li>• Art der Karte</li> <li>• Weiterentwicklung des Gesamtkonzeptes</li> <li>• Speise &amp; Wein</li> <li>• Best Practice</li> </ul> <p><b>Situationsanalyse</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zielgruppen</li> <li>• Betriebstyp</li> <li>• Standortfaktoren</li> </ul> <p><b>Weinmarkt-Kriterien</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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>
11.00 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 &amp; Speise</b></p>
13.00 Uhr	<i>Mittagessen</i>
13.45 Uhr	<p><b>Verkaufsförderung und Strategien</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Weinkarte: Aufgaben, Umfang, Inhalt und Gestaltung</li> <li>• Offenes Weinangebot und Abstimmung zu den Speisen - einfache Grundregeln im Trend</li> <li>• Aktiv verkaufen durch „man power“: Mitarbeiterentwicklung</li> <li>• Gezielte Verkaufsförderung: PR-Aktionen, Kooperationen, Kommunikation</li> </ul> <p><b>Deutscher Wein in der Gastronomie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vergleichsprobe weiße Rebsorten und rote Rebsorten</li> </ul>
ca. 17.00 Uhr	Seminarausklang