
NEU:**Spa-Personalführung – Erfolgreiches und begeistertes Führen von Spa-Mitarbeitern****Das speziell für den Spa-Markt entwickelte Führungscoaching für Spa-Manager**

Wenn es um Kompetenz, Qualität und Erfolg im Spa geht, werden zu Recht die Spa-Mitarbeiter als wichtigster Erfolgsfaktor genannt. Im Fokus steht hierbei neben der Leistung des gesamten Teams natürlich auch der Erfolg der Spa-Führung, deren Aufgabe es ist als „Steuermann“ das Team zu Höchstleistung anzuspornen.

Die Übernahme von Führungsverantwortung ist ein bedeutsamer Schritt, bei dem die Spa-Führungskraft mit vielen Fragestellungen und Herausforderungen konfrontiert wird.

Das Führungscoaching für Spa-Manager geht gezielt auf die Bedürfnisse und Fragen der Spa-Manager ein. Es ist speziell für Spa-Manager entwickelt worden, die entweder bereits Spa-Führungserfahrung haben oder sich für die zukünftige Leitung eines Teams weiter entwickeln möchten.

Das Führungscoaching für Spa-Manager vermittelt Ihnen praxisnah die Grundlagen der Mitarbeiterführung und unterstützt Sie dabei, Ihren eigenen Führungsstil zu entwickeln und zu erweitern. Anhand von wirksamen Führungsinstrumenten und Tipps erhalten Sie eine Basis, um sich selbst und das Team dauerhaft erfolgreich zu führen.

Inhalt:

Auszug einiger Kernelemente des zweitägigen Coachings:

- **Management und Führung:**

Man spricht einerseits vom Spa-„Manager“, andererseits von der Spa-„Führungskraft“ - dabei markieren die Begriffe bedeutsame Unterschiede. Zum einen geht es für den Spa-Manager um harte Fakten wie z.B. Umsatz und Auslastung, zum anderen um weiche Faktoren wie z.B. Mitarbeiter, deren Talente und Emotionen. Wie Sie es schaffen, sich als Spa-Manager sicher zwischen diesen beiden Polen zu bewegen und den entsprechenden Anforderungen gerecht zu werden, lernen Sie in diesem Coachingmodul.
- **Teambildung und Motivation:**

Nur gemeinsam kann man Ziele erreichen. Das gilt gerade auch im Spa-Bereich: verschiedene Charaktere und unterschiedliche Interessen treffen aufeinander. Dieses Coachingmodul zeigt Ihnen, wie Sie Gegensätze vereinen, konstruktiv Kritik äußern und Verantwortung übertragen können. Sie lernen, ein motiviertes Team zu formen, das sich mit dem Spa identifiziert und eigenverantwortlich handelt.
- **Konflikt- und Krisenmanagement:**

Konflikte zwischen Mitarbeitern oder zwischen Mitarbeitern und Führungspersonen sind in der Praxis alltäglich. Wichtig ist es, diese Konflikte rasch zu lösen und für alle Beteiligten eine Option zu finden, die Akzeptanz findet und im Sinne des Unternehmens ist. Der Kern dieses Coachingmoduls behandelt das rasche Erkennen und den konstruktive Umgang mit Konflikten. Sie lernen, Störungen gezielt anzusprechen, sachlich zu bleiben und mit persönlichen Emotionen in guter Weise umzugehen.
- **Selbstsorge und Fürsorge:**

Führung bedeutet in der Regel, viel zu geben: Wie macht man das, wenn Zeit und Energie limitierte Ressourcen sind? Gerade im Spa-Bereich ist es wichtig, nicht nur auf andere, sondern auch auf sich selbst zu achten. Das Stichwort Life-Balance ist essentiell für dieses Coachingmodul: Sie lernen, Ihre Aufgaben zeitlich zu priorisieren, zu delegieren und auch die Interessen Ihrer Mitarbeiter so zu berücksichtigen, dass diese engagiert und mit Freude arbeiten.

Zielsetzung und Nutzen:

Das Spa-Führungscoaching unterstützt die Teilnehmer dabei, sich bei der Führung von Mitarbeitern zurecht zu finden, Konflikte konstruktiv zu lösen, klare Zielvorgaben verbindlich zu delegieren, die Mitarbeiter zu motivieren und eigene Ängste und Blockaden zu lösen.

Damit gelingt es dem Teilnehmer, eine produktive Arbeitsatmosphäre zu schaffen und für sich selbst mehr Sicherheit und Spaß in seiner Rolle als Führungskraft zu finden.

Sie erhalten Antworten auf folgende essentielle Fragen wie:

- Was ist meine Rolle als Spa-Manager/in?
- Wie komme ich selbst in Balance?
- Wie wirke ich auf andere?
- Wie verschaffe ich mir Autorität?
- Wie löse ich Konflikte?
- Wie motiviere ich mich selbst und mein Team?
- Wie finde ich meinen Führungsstil?

Zusätzlich profitieren Sie durch:

- Konzeption und Durchführung durch Spa-Experten
- Inhalte abgestimmt auf die tägliche Spa-Management-Praxis
- Kurzes Zeitinvestment - nur 2 Tage - für die Teilnehmer
- Homogene Coachinggruppe
- Begrenzte Teilnehmerzahl
- Sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis

Zielgruppe:

Spa-Manager, Spa-Abteilungsleiter und alle diejenigen, welche im Spa mit dem Bereich der Mitarbeiterführung bereits zu tun haben oder eine Spa-Führungsposition anstreben.

Methoden:

- Theoretischer Input und Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit und Praxissimulation
- Feedback-Übungen

Dozenten:



Dipl.-Btw. **Raoul Kroehl** ist Geschäftsführer der Unternehmensberatung Spa eMotion in Ludwigshafen/B. Spa eMotion ist u.a. spezialisiert auf die Spa-Personalberatung und -vermittlung und betreut seit vielen Jahren erfolgreich renommierte Spa-Unternehmen weltweit. Dipl.-Btw. Raoul Kroehl arbeitet seit mehr als 10 Jahren als Unternehmensberater für die Spa-Branche und als Trainer für Fach- und Führungskräfte. Zusätzlich ist er Dozent an der DHBW Ravensburg für den Studiengang Spa-Management und Autor zahlreicher Artikel in Fachzeitschriften sowie geschätzter Referent auf diversen Branchen-Tagungen.



Dr. phil. **Anette Fintz** ist Gründerin des Coachinginstituts ISOB in Radolfzell; seit 1998 begleitet sie Menschen in Führungspositionen. Vor dem Hintergrund ihres Studiums der Philosophie und Psychologie liegt Dr. Fintz' Schwerpunkt darauf, die jeweiligen Stärken des Einzelnen auf die Führungsanforderungen hin heraus zu arbeiten und einzuüben. Ihre Coachingteilnehmer schätzen die Mischung aus Lebendigkeit, Kompetenz, Humor und Ernsthaftigkeit.



Thomas Zimmermann blickt auf eine äußerst erfolgreiche Karriere als Spa-Manager. Seit April 2008 leitet er das Spa im renommierten Wald- und Schlosshotel Friedrichsruhe. Der diplomierte Koch, Fitnessfachwirt und Diplom-Kaufmann ist seit 15 Jahren in der Fitness- und Spa-Branche tätig. Vor Inbetriebnahme des Spas in Friedrichsruhe arbeitete Thomas Zimmermann in gleicher Position in verschiedenen Anlagen in der Schweiz. Der „Relax-Guide 2011“ vergab die Höchstnote von vier Lilien und 20 Punkten an den Wellness- und SPA-Bereich im Wald & Schlosshotel Friedrichsruhe. Diese Auszeichnung wurde nur an zwei weitere Hotels deutschlandweit vergeben.

Termine:

- 14. und 15. November in Deutschland:
Kloster Schöntal, Klosterhof 6, 74214 Kloster Schöntal

- 21. und 22. November in Österreich:
Hotel Grauer Bär, Universitätsstrasse 5-7, 6020 Innsbruck

Dauer:

2 Tage

Zeitstruktur:

1. Tag: 9:00 Uhr - 18:00 Uhr
2. Tag: 9:00 Uhr - 17:00 Uhr

Am Abend des 1. Tages sind sie dazu eingeladen, an einem gemeinsamen Abendessen teilzunehmen.

Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie unsere Hotelempfehlung - die Bezahlung erfolgt vor Ort durch Sie selbst.

Gebühr:

€ 950,- zzgl. gesetzl. MwSt.

Darin enthalten:

- Coachinggebühr
- Coachingunterlagen
- Tagungsverpflegung (Tagungsgetränke, Pausen- und Mittagsverpflegung)
- Gemeinsames Abendessen am ersten Abend



Teilnehmerzahl:

Begrenzt, eine frühzeitige Anmeldung wird empfohlen

Anmeldung/Informationen:

Spa eMotion
z.Hd. Frau Vera Srock
Oberhof 35
D-78351 Ludwigshafen/Bodensee

Telefon: 0049 / 7773 / 9376820

Fax: 0049 / 7773 / 9376825

E-Mail: info@spa-emotion.de

Internet: www.spa-emotion.de



Teilnahme Führungscoaching für Spa-Manager

Kontakt:

Spa eMotion

Oberhof 35

D - 78351 Ludwigshafen/B.

Tel. Nr. +49 / (0) 7773 / 937 682 0

Bitte pro Veranstaltung und Teilnehmer eine Anmeldung ausfüllen.

JA, ich melde mich an! Bitte in Blockschrift ausfüllen

| | | | |
|----------------------|------------------------|-----------------------|----------------|
| _____ Name | _____ Vorname | _____ Geburtsdatum | |
| _____ Strasse/Nr. | _____ PLZ/Ort | _____ E-Mail | |
| _____ Tel. Privat | _____ Tel. Geschäft | _____ Fax | _____ Handy |

Rechnungsadresse, falls von obiger Adresse abweichend

| | | |
|----------------------|------------------|------------------|
| _____ Name | _____ Vorname | _____ Firma |
| _____ Strasse/Nr. | _____ PLZ/Ort | _____ Telefon |

Umsatzsteueridentifikations-Nummer: _____ (bei Firmen bitte immer angeben)

Ich möchte am Coaching teilnehmen in: Bitte entsprechendes ankreuzen:

| Land | Anmeldung | Ort | Datum |
|-------------|--------------------------|---|----------------|
| Deutschland | <input type="checkbox"/> | Kloster Schöntal, Klosterhof 6, 74214 Kloster Schöntal | 14.-15.11.2011 |
| Österreich | <input type="checkbox"/> | Hotel Grauer Bär, Universitätsstrasse 5-7, 6020 Innsbruck | 21.-22.11.2011 |

Die Coachinggebühr bitten wir Sie nach Rechnungsstellung unter Angabe der Rechnungsnummer auf das in der Rechnung angegebene Konto zu überweisen.

Ich bin (Berufsausbildung): _____

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Hotelier | <input type="checkbox"/> Leitende Funktion (Massage, Beauty etc.) |
| <input type="checkbox"/> Spa-Manager | <input type="checkbox"/> Spa-Fachkraft (Massage, Beauty etc.) |
| <input type="checkbox"/> Stellv. Spa-Manager | <input type="checkbox"/> Wellnesstrainer |
| <input type="checkbox"/> _____ | <input type="checkbox"/> _____ |

Vorkenntnisse: Ich habe folgende Zusatzausbildung(en) im Spa-Bereich absolviert: _____

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Veranstalters (Stand 2011) liegen mir vor (siehe Rückseite). Ich erkenne diese an.

| | |
|--|--|
| _____ Ort/Datum | _____ Unterschrift |
| Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? | <input type="checkbox"/> Flyer/Prospekt <input type="checkbox"/> Empfehlung <input type="checkbox"/> Internet/Homepage |
| | <input type="checkbox"/> Mailing <input type="checkbox"/> Presse <input type="checkbox"/> _____ |

• Allgemeine Geschäftsbedingungen - Stand 2011 •

Spa eMotion hat sich zur Aufgabe gemacht, mit den Spa-Coachings, Spa-Seminaren und Workshops der Hotellerie, den Spa-Betrieben und Mitarbeitern bei der beruflichen Fortbildung ein qualifizierter Partner zu sein und bietet deshalb entsprechende Veranstaltungen an (im Folgenden: „Schulungsveranstaltung“). Für die Teilnahme an sämtlichen Veranstaltungen dieser Art gelten die nachfolgenden Bedingungen.

§ 1 Vertragsabschluss und Zulassungskriterien

Mit der Anmeldung bietet der Teilnehmer Spa eMotion (im Folgenden: „Veranstalter“) verbindlich den Abschluss eines Schulungsvertrages an. Die Anmeldung hat schriftlich zu erfolgen. Mit der schriftlichen Anmeldung muss der Teilnehmer sämtliche relevanten Informationen einreichen.

Folgende relevante Nachweise werden komplett benötigt:

1. Vor- und Familienname, Wohnadresse, Telefon, eventuell Handy, Fax, E-Mail
2. Momentaner Arbeitgeber, Beruf, Aufgabengebiet

Eine Anmeldung ist erst mit Gegenbestätigung des Veranstalters rechtswirksam. Der Veranstalter behält sich vor, die Eignung des Bewerbers für die Schulungen zu beurteilen und ggf. zu bestätigen oder abzulehnen. Der Vertrag kommt erst mit der Annahme durch den Veranstalter zustande.

Die Annahme erfolgt in Form einer schriftlichen Anmeldebestätigung. Der Veranstalter kann das Angebot des Teilnehmers auf Abschluss eines Schulungsvertrages innerhalb von zwei Wochen nach Eingang der Anmeldung annehmen.

Weicht der Inhalt der Anmeldebestätigung vom Inhalt der Anmeldung ab, so liegt ein neues Angebot des Veranstalters vor, an das dieser für die Dauer von 10 Tagen gebunden ist. Der Vertrag kommt auf der Grundlage dieses neuen Angebots zustande, wenn der Teilnehmer innerhalb der Bindungsfrist die Annahme erklärt.

§ 2 Leistungsumfang

Inhalt und Umfang der jeweiligen Schulungsveranstaltung, sowie die mit der Durchführung der Veranstaltung verbundenen Nebenleistungen ergeben sich aus der jeweiligen Leistungsbeschreibung (Schulungsprogramm).

Nebenabreden, die den Umfang der sich aus der Leistungsbeschreibung (Schulungsprogramm) des Veranstalters ergebenden vertraglichen Leistungen verändern oder ergänzen, bedürfen einer ausdrücklichen gesonderten schriftlichen Vereinbarung.

Der Teilnehmer nimmt seine Zimmerreservierung in einem von ihm ausgewählten Hotel selbst vor. Die Unterbringungskosten hat der Teilnehmer selbst zu tragen, ebenso wie Verpflegungs- und Reisekosten. Mittagessen und Tagungsgetränke sind in der Veranstaltungsgebühr enthalten.

§ 3 Leistungs- und Preisänderungen

Der Veranstalter kann die in der Leistungsbeschreibung (Schulungsprogramm) angegebene Schulungsperson (Trainer) bei einer nicht vorhersehbaren Verhinderung bzw. einem überraschendem Ausfall durch eine andere Schulungsperson mit gleicher Qualifikation bzw. Erfahrung ersetzen.

§ 4 Teilnehmerunterlagen

Schriftliches Schulungsmaterial zu den einzelnen Veranstaltungen, insbesondere Teilnehmerunterlagen und Skripte sind grundsätzlich Bestandteil der vertraglichen Leistung des Veranstalters.

Einzelheiten ergeben sich aus der Leistungsbeschreibung (Schulungsprogramm). Der Teilnehmer erhält die Unterlagen zu Beginn bzw. im Verlauf der jeweiligen Schulungsveranstaltung.

§ 5 Urheberrechte

An sämtlichen ausgehändigten Schulungsunterlagen behält sich der Veranstalter die eigentums- und urheberrechtlichen Verwertungsrechte uneingeschränkt vor.

Die Schulungsunterlagen dürfen nur nach vorheriger Zustimmung des Veranstalters Dritten zugänglich gemacht oder vervielfältigt werden.

Die Teilnehmer erklären sich mit der Nutzung von im Rahmen der Schulungsveranstaltung gemachten Bildern zur Eigenwerbung durch den Veranstalter einverstanden.

§ 6 Bezahlung

Der Teilnehmer verpflichtet sich, falls in der Auftragsbestätigung nichts anderes vereinbart ist, nach Aushändigung oder Übersendung einer Rechnung innerhalb von 10 Tagen den Kurspreis zu zahlen. Nach Ablauf dieser Frist kommt der Teilnehmer in Zahlungsverzug.

Bei Zahlungsverzug gelten die gesetzlichen Bestimmungen. Der Verzugszins beträgt bei Verbrauchern 5% über dem gesetzlichen Basiszinssatz, bei Verträgen mit Unternehmern 8% über dem gesetzlichen Basiszinssatz.

§ 7 Kündigung des Teilnehmers, Stellung einer Ersatzperson

Der Teilnehmer kann den Schulungsvertrag jederzeit kündigen. Maßgeblich ist der Zugang der Kündigungserklärung bei dem Veranstalter.

Kündigt der Teilnehmer den Schulungsvertrag, kann der Veranstalter Ersatz für die getroffenen Vorbereitungen und für seine Aufwendungen verlangen. Bei der Berechnung des Ersatzes sind gewöhnlich ersparte

Aufwendungen und gewöhnlich mögliche anderweitige Verwendungen der Schulungsleistung zu berücksichtigen.

Der Veranstalter kann diesen Ersatzanspruch unter Berücksichtigung der nachstehenden Gliederung nach der Nähe des Kündigungszeitpunktes zum vertraglich vereinbarten Veranstaltungstermin in einem prozentualen Verhältnis zum vereinbarten Preis pauschalieren:

Kündigt der Teilnehmer eine Veranstaltung (a) weniger als 2 Tage vor Veranstaltungsbeginn, (b) 14 Tage, und (c) 42 Tage vor Veranstaltungsbeginn und (d) länger als 42 Tage vor Veranstaltungsbeginn, hat er im Fall (a) den 90% des Veranstaltungspreises zu bezahlen. Im Fall (b) fallen 75% und im Fall (c) 50 % des Veranstaltungspreises an. Im Fall (d) fallen keine Kosten an. Nimmt der Teilnehmer an der vereinbarten Schulungsveranstaltung nicht teil, bleibt seine Verpflichtung, den vereinbarten Kurspreis zu bezahlen, unberührt. Soweit durch die Nichtteilnahme bei dem Veranstalter Aufwendungen erspart werden, wird deren Wert hierauf angerechnet. Gleiches gilt, wenn infolge der Nichtteilnahme die Schulungsleistung anderweitig verwertet werden kann oder eine anderweitige Verwertung böswillig unterbleibt.

Die Aufwendungsentschädigung ist niedriger anzusetzen, wenn der Teilnehmer nachweist, dass kein oder ein wesentlich niedrigerer Schaden als der pauschalierte Schaden eingetreten ist.

§ 8 Kündigung durch den Veranstalter

Der Veranstalter kann eine Schulungsveranstaltung aus wichtigem Grund jederzeit ohne Einhaltung einer Frist kündigen. Ein Grund zur fristlosen Kündigung liegt insbesondere vor, wenn die in der Leistungsbeschreibung (Veranstaltungsprogramm) aufgeführte Schulungsperson (Trainer) plötzlich erkrankt oder aus einem anderen wichtigen Grund die Schulungsveranstaltung nicht durchführen kann und trotz erheblicher Anstrengungen des Veranstalters keine Ersatzperson mit gleicher Qualifikation gestellt werden kann.

Wird die Mindestteilnehmerzahl für eine Schulungsveranstaltung nicht erreicht, kann der Veranstalter diese Schulungsveranstaltung mit einer Frist von einer Woche zum Veranstaltungsbeginn kündigen. Er wird die Teilnehmer unverzüglich unterrichten, sobald absehbar ist, dass die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird.

Wird die Schulungsveranstaltung vom Veranstalter nach § 8 gekündigt, erhält der Teilnehmer den bereits gezahlten Veranstaltungspreis zurück.

§ 9 Beiderseitige Kündigung wegen außergewöhnlicher Umstände

Wird die Schulungsveranstaltung infolge bei Vertragsabschluss nicht vorhersehbarer höherer Gewalt erheblich erschwert, gefährdet oder beeinträchtigt, so können sowohl der Veranstalter als auch der Teilnehmer den Vertrag kündigen. Wegen Nichtteilnahme in Folge eines Krankheitsfalls, muss ein ärztliches Attest über die gesamte Laufzeit der Schulungsveranstaltung vorgelegt werden. Wird der Vertrag gekündigt, kann der Veranstalter für die bereits erbrachten oder zur Beendigung der Veranstaltung noch zu erbringenden Leistungen eine angemessene Entschädigung verlangen.

§ 10 Haftung des Veranstalters

Der Veranstalter haftet im Rahmen der Sorgfaltspflicht eines ordentlichen Kaufmanns für die gewissenhafte Schulungsvorbereitung, sorgfältige Auswahl und Überwachung der Schulungspersonen (Trainer), die Richtigkeit der Leistungsbeschreibungen und für die ordnungsgemäße Erbringung der Schulungsleistungen.

§ 11 Teilnahmebescheinigung

Der Teilnehmer erhält nach Beendigung einer Schulungsveranstaltung eine Teilnahmebescheinigung des Veranstalters. Eine Teilnahmebescheinigung wird nur ausgestellt, wenn der Teilnehmer 100% der Schulungsveranstaltung absolviert hat. Bei vorzeitiger Abreise, bzw. späterer Anreise, ist es nicht möglich die Teilnahmebescheinigung zu erlangen.

§ 12 Salvatorische Klausel

Sollten eine oder mehrere Bestimmungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sein, so bleiben die übrigen Bestimmungen wirksam bestehen. Die Unwirksamkeit einer oder mehrerer Bestimmungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen haben nicht die Gesamtnichtigkeit oder Unwirksamkeit der Allgemeinen Geschäftsbedingungen zur Folge.

§ 13 Erfüllungsort und Gerichtsstand

Soweit sich aus dem Vertrag nichts anderes ergibt, ist bei Verträgen mit Unternehmern Erfüllungsort der Geschäftssitz des Veranstalters. Ausschließlicher Gerichtsstand bei Verträgen mit Kaufleuten, juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder öffentlich rechtlichen Sondervermögen ist das für den Geschäftssitz des Veranstalters zuständige Gericht.