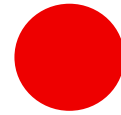


**«Gastrofrendlich;
Win-Win Wertschätzung
mit Begeisterung.
Freundlichkeit lieben
lernen und leben lassen.
Ein roter Faden der auf
den Punkt kommt»**



Kurz und auf den Punkt

Warum sich Freundlichkeit lernen lohnt Die 5 Tage Arbeitswoche

8.75 Stunden / Tag Arbeit (Minimum)
4 Stunden Familienleben (optimal)
2 Stunden Gesellschaftsleben (wenn überhaupt)

Nur 14.75 Stunden am Tag Gelegenheit freundlich zu sein
+
8.00 Stunden Schlaf (empfohlen)
1.25 Stunden Administration (privat)

Ein ganz normaler 24 Stunden Tag für ein Team Mitglied

Freundlichkeit macht nicht nur andere glücklich, sondern vor allem sich selbst.
Effekt: Wir betrachten uns optimistischer. Unser Selbstbild verbessert sich und wir fühlen uns besonders.

Freundlichkeit entspannt.

Mehr Energie haben. Gelassenheit genießen.

Freundlichkeit kann viele Türen öffnen, die Arbeitsatmosphäre verbessern und die allgemeine Zufriedenheit steigern. Hinzu kommt...Freundlichkeit ist gesund für die Seele. Aber was tun, wenn man sich mit der Freundlichkeit schwer tut?

Einleitung

Freundlichkeit hat sich ent-(ver-)wickelt, und zeigt sich dennoch modern, frisch und spontan. Freundlichkeit umfasst nicht mehr nur höfliches, respektvolles und hilfsbereites Verhalten gegenüber anderen, sondern vor allem Fachwissen, Bewusstsein, Wissenschaft und Respekt integriert in geschulte Arbeitsabläufe.

Freundlichkeit ist eine bewusste Entscheidung, die jeder von uns tagtäglich treffen kann.

«Random Acts of Kindness». Diese «spontanen Gesten der Freundlichkeit» gegenüber anderen und sich selbst lassen sich leicht in den Alltag integrieren. Dabei geht es nicht um grosse Taten, sondern um viele kleine Dinge, die man ohne grossen Aufwand tun kann. Weil Freundlichkeit ansteckend ist, entsteht eine positive Kettenreaktion: Menschen, die eine spontane Geste der Freundlichkeit erfahren, werden diese ihrerseits weitergeben.

So machen auch die kleinsten (gezielten) netten Taten einen Unterschied und tragen dazu bei, die (gastronomische-) Welt zu einem Ort des Wohlbefindens zu machen.

Freundlichkeit hat in unserer Gesellschaft also nach wie vor einen hohen Stellenwert, und sicherlich einen grossen Mehrwert in der Gastronomie. Umfragen zeigen, dass sie zu den meistgeschätzten Eigenschaften zählt. Der Eindruck, dass sie manchmal fehlt, liegt an ihrem Wandel.

Der englische Begriff «Kindness» trifft es besser, denn Freundlichkeit umfasst mehr als nur Höflichkeit und Hilfsbereitschaft. Ein weiteres wesentliches Merkmal wahrer geschulter Freundlichkeit ist, dass sie ohne Erwartung einer Gegenleistung praktiziert wird. Freundlichkeit hat nichts Berechnendes oder Manipulatives, sondern ist eine innere Haltung. Wer freundlich ist, sät Positivität und erntet Zufriedenheit auf höchstem Niveau.

Das Programm

Mit einfachen Tipps können Sie mehr Freundlichkeit in den Alltag integrieren und davon profitieren:

Die Schweizer Gastronomie Kultur tut sich schwer mit spontanen und herzlichen Gesten der Freundlichkeit. Um Freundlichkeit in der Gastronomie zu fördern braucht es zuerst einmal Fachkenntnis, eine sichere mise-en-place, intensives Training und gewisses Verständnis der Verkaufs Psychologie. Die Kenntnis der Angebote, Abläufe und das Wohlbefinden im Team sind hierbei von Wichtigkeit, um in einem jeden Unternehmen einen persönlich wertvollen Beitrag zu leisten. Insbesondere die Gastronomie braucht hervorragend ausgebildete und primär freundliche Unterstützer, um den Gästen einen Mehrwert zu bieten.

Um diesen Mehrwert zu steuern braucht es viel Wissen und Willen, Kraft und Einsatz.

Gastrothinktank ist spezialisiert auf Teamförderung und Ausbildung in Freundlichkeit sowie Bereitschaft im Dienst herausragende Leistung (-en) anzustreben.

Höflichkeit leben und Kommunikationsstrategien anwenden, die Freundlichkeit und gegenseitige Sympathie signalisieren, ist der Fokus unserer Arbeit.

Für einen Spitzenplatz in den Freundlichkeitsrankings braucht es allerdings eine Prise mehr Spontaneität und Herzlichkeit.

Geschulte, spontane Gesten mit grosser Wirkung.

Gezielte Verkaufsangebote, überzeugende Fachkenntnis und der freundliche Wohlfühlfaktor ergeben eine Rendite die Spass und Freude für alle Beteiligten auslöst.

Gastrothinktank Vorgehen

Erster Teil:

Freundlicher Umgang mit Materialien.

Hier werden die Teilnehmenden auf Wert und Ursprung der Anschaffungen, Materialien und Umgang mit derselben informativ unterrichtet.

Verständliche Mise-en-place für einen freundlichen Umgang

Zweiter Teil:

Wer sind meine Kunden/ Gäste.

Was ist der Unterschied zwischen Kunde und Gast in der Gastronomie.

Was möchte der Gast.

Was ist meine Rolle als Mitarbeitender in Verkauf und Produktion.

Wie verhalte ich mich im Team.

Warum/Darum bin ich in diesem Unternehmen tätig.

Dritter Teil:

Individuell-betriebliche Warenkunde

Individuelle Verkaufs Strategien in/ für dem/das Unternehmen.

Vierter Teil:

Wie kann ich freundlich sein und bleiben.

Warum habe ich freundlich mehr Erfolg.

Gastrothinktank vermittelt

1. Entscheidung treffen

Freundlichkeit beginnt im Kopf. Jeder kann schlechte Tage haben, an denen es schwer fällt, freundlich zu sein. Wer aber bewusst die Entscheidung trifft, an seiner Freundlichkeit zu arbeiten, hat bereits einen wichtigen Schritt in die richtige Richtung getan.

2. Bei sich selbst beginnen

Freundlichkeit findet nicht nur gegenüber den Mitmenschen statt, sondern gilt vorerst sich selbst gegenüber. Höchste Zeit freundlich zu werden.

3. Nicht anderen die Schuld zuweisen

Wer schlechte Laune hat, lässt diese gerne an seinem Umfeld aus - ob die Betroffenen nun etwas dafür können oder nicht. Dem eigenen Frust kann man so zwar Luft machen, bei anderen kommt es hingegen nicht gut an, ohne Grund mit der geballten schlechten Laune konfrontiert zu werden. Wie kann ich dies verhindern?

4. Erkennen Sie die Freundlichkeit anderer an

Manchmal sind wir so sehr mit uns selbst oder unseren Aufgaben beschäftigt, dass uns die freundlichen Gesten anderer gar nicht auffallen. Diese freundlichen Gesten zu bemerken ist jedoch nicht nur ein guter Grund, selbst ein wenig freundlicher zu sein, sondern soll eine Möglichkeit sein, dies gleich zu erwidern.

5. Lächeln Sie öfter

Ein freundliches Lächeln hilft gleich doppelt: Am besten lächeln/trainieren Sie am Morgen direkt in den Spiegel. Denken Sie an ein schönes Ereignis oder freuen Sie sich ganz einfach auf das Gespräch, und schon kommt das ehrliche Lächeln von ganz allein.

6. Nutzen Sie jede Gelegenheit

Wann soll man denn Freundlichkeit zeigen? - Antwort: Wann immer es geht! Vor allem während der Arbeit. Der Tag wimmelt nur so von Gelegenheiten, um freundlich zu sein. Je häufiger Sie die Chance nutzen, desto freundlicher werden Sie - ganz automatisch.

7. Mit Freundlichkeit gewinnen

Sie werden mit Freundlichkeit im Verkauf immer gewinnen. Unbestritten ist Freundlichkeit die beste Verkaufsstrategie. Lernen und anwenden ist somit der erfolgreichste Weg einen Arbeitstag mit Zufriedenheit zu gestalten. Freundlich verkauft besser.

Kindness Offerte:

Wir offerieren zwei verschiedene Angebote.

Angebot Eins

**«On the job» Freundlichkeit
(Für besten Erfolg empfohlen)**

Dieses Angebot gibt Ihnen die Möglichkeit gastrothinktank erstens als Teilzeitkraft in Ihren Departments einzusetzen, und andererseits Freundlichkeit und Respekt geradewegs in den Betriebsablauf Ihrer Departments einfließen zu lassen. Gastrothinktank wird auch oft als operativer Trainer (hands-on) für das jeweilige Team eingesetzt. Alles ganz nach Ihrem Standard.

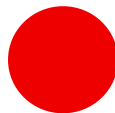
**Ein bis drei Monate in Ihrem Unternehmen intensiv tätig sein.
5 Tage Woche / max. 50 Stunden pro Woche
Verschiedene interne Positionen Küche, Service, Events, Front und Back Office.**

**CHF 11'850.00 /Monat
Dienstleistungsvertrag****

Angebot Zwei

«Think Tank Upcycling»

Dieses Angebot ist ein Workshop für kombinierte Departments. Das ganze Team wird in Gruppen, und gemeinsamen Stunden zusammen, ein Freundlichkeitskonzept, auf das Unternehmen zugeschnitten erarbeiten. Das Programm ist ausschliesslich auf den gastronomischen Alltag abgestimmt und kein Theorie Workshop. Ein Protokoll wird erstellt und wird anschliessend ein Leitfaden für alle.



CHF 1'280.00 / Tag

max.12 Stunden/Tag

Dienstleistungsvertrag**

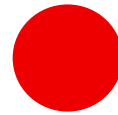
Bitte beachten, dass ein Tag Gastrothinktank erfahrungsgemäss nicht genügend Zeit bietet um eine strukturelle Optimierung zu gewährleisten. Mindestens 2 Tage sind sicherlich erforderlich um einen kleinen aber freundlichen Unterschied zu erzielen.

Ein Tage Seminar/Workshop ist perfekt für Repetition und Auffrischung als Teamevent.

**** zehender gastrothinktank ist eine eingetragene Einzelfirma.
Alle Sozialleistungen und Versicherungen sind im Preis
inbegriffen berechnet.
Verträge werden ausschliesslich schriftlich und in Persona
abgeschlossen.
Preise sind individuell verhandelbar und werden nach
Möglichkeit immer freundlich (-er) vereinbart.**

**Kontakt: www.gastrothinktank.com
 clemensze@bluewin.ch
 +41 79 821 39 82**

Gut zu wissen



**«Wenn Ihnen
Freundlichkeit wichtig ist,
dann freue ich mich auf
Ihren Kontakt. Sollte
Freundlichkeit dringend
sein, dann ist es zu spät».**

CZ/ Life is like a recipe