

Themen

Leadership

Entwickelt Führungsqualitäten und lernt, Teams effektiv zu leiten, zu motivieren und zu stärken. Durch praxisnahe Techniken und moderne Ansätze werdet ihr zu erfolgreichen Leaderinnen und Leadern, die in jeder Situation überzeugen.

People

Lernt, wie ihr die Zufriedenheit und Leistung eurer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen fördern könnt, indem ihr das Thema Human Resources unter die Lupe nehmt und eine Employer-Strategie entwickelt. Themen wie Personalentwicklung, Teambuilding und wertschätzende Kommunikation stehen im Fokus dieser praxisnahen Kurse.

Operations

Verbessert die Abläufe in eurem Unternehmen, steigert die Effizienz und senkt Kosten – und das alles mit einem freundlichen und respektvollen Umgang miteinander. Eignet euch Methoden zur Prozessoptimierung an und erfahrt, wie ihr den täglichen Betrieb nicht nur reibungslos, sondern auch in einer positiven, wertschätzenden Atmosphäre gestaltet.

Marketing & Sales

Optimiert eure Marketingstrategien und steigert euren Vertriebs Erfolg. Von der Zielgruppenanalyse bis hin zu innovativen Verkaufstechniken – macht eure Rezeption zur Verkaufszentrale und somit euer Unternehmen fit für den Wettbewerb.

Keynotes

Freut euch auf inspirierende Impulse zu den brandaktuellen Themen, wie KI-Neuigkeiten, Nachhaltigkeit, Key Performance Indicators (KPIs).

Alle Vorteile auf einen Blick

Fortlaufendes Weiterbildungsprogramm:

Wir bieten euch praxisnahe, hotelspezifische Schulungen zu aktuellen Themen wie künstliche Intelligenz, Digitalisierung und Longevity an – für zukunfts fähige Fachkompetenz und moderne Betriebsabläufe.

Maximale Flexibilität:

Dank mehrerer Termine im Jahr und der Möglichkeit zur wiederholten Teilnahme könnt ihr euch flexibel weiterbilden – ohne Stornokosten.

Roll-Out Termin:

Gemeinsam mit euch definieren wir im Einführungs-gespräch die relevanten KPIs, erläutern die administrative Steuerung der Modulbuchungen und sprechen Empfehlungen zur Mit arbeitereinteilung aus. So wird der Erfolg der Weiterbildung messbar und die Abläufe effizienter.

Garantierte Qualitätssicherung:

Mit dem neu erlangten Wissen steigert ihr die Effizienz im Betrieb und erhöht gleichzeitig die Zufriedenheit eurer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

Mitarbeitermotivation und Mitarbeiterbindung:

Durch eine klare Übersicht über relevante Schulungsthemen wird die gezielte Weiterentwicklung gefördert und eine langfristige Bindung gestärkt.

Brandnamic Academy Community:

Ihr werdet Teil einer starken Community, tauscht Erfahrungen aus, profitiert von Insiderwissen und erweitert euer Netzwerk – inklusive Community Day am Brandnamic Campus.

Hybrid-Lernmodell:

Die Teilnahme ist sowohl in Präsenz als auch online möglich – so könnt ihr euch flexibel und ortsunabhängig weiterbilden.

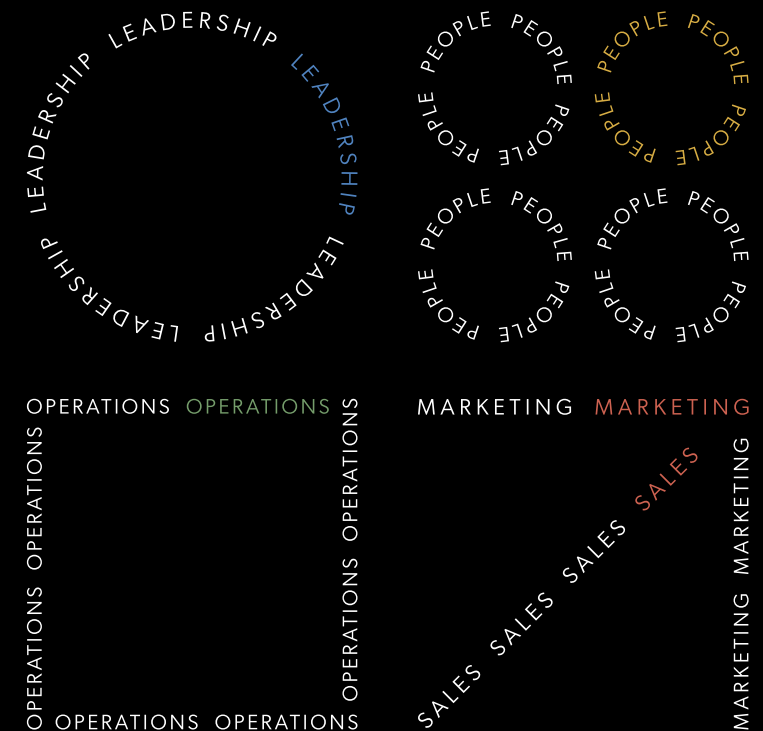
Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten:

Helft euren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen, Potenziale zu entdecken und zu nutzen, indem ihr ihnen klare Perspektiven zur Weiterentwicklung bietet.

Zusätzliche Lernressourcen:

Alle Unterlagen sind auf unserer E-Learning-Plattform yourskill.guide verfügbar.

brandnamic academy



Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1 Do	1 So	1 So	1 Mi	1 Fr	1 Mo	1 Mi Revenue Management	1 Sa	1 Di Sales Skills Essentials	1 Do Gesundheit - Mental Health	1 So	1 Di Rolle als etablierte Führungskraft
2 Fr	2 Mo Change Management	2 Mo KI und Leadership	2 Do	2 Sa	2 Di	2 Do Employer Concept	2 So	2 Mi	2 Fr	2 Mo	2 Mi Mentoring/Vorbild
3 Sa	3 Di Sales & Beschwerde: Spa	3 Di Longevity Concept	3 Fr	3 So	3 Mi	3 Fr	3 Mo Team- und Mitarbeiter-entwicklung	3 Do	3 Sa	3 Di	3 Do Interkulturelle Führung
4 So	4 Mi Freundlichkeit	4 Mi 4P-Strategie	4 Sa	4 Mo Mentoring/Vorbild	4 Do	4 Sa	4 Di Sales: Telefon	4 Fr	4 So	4 Mi	4 Fr
5 Mo	5 Do	5 Do Team- und Mitarbeiter-entwicklung	5 So	5 Di On- und Offboarding	5 Fr	5 So	5 Mi 4P-Strategie	5 Sa	5 Mo Konfliktmanagement	5 Do	5 Sa
6 Di	6 Fr	6 Fr	6 Mo	6 Mi Optimierter Content für KI-Sichtbarkeit	6 Sa	6 Mo Rolle als neue Führungskraft	6 Do	6 So	6 Di Sales & Beschwerde: Spa	6 Fr	6 So
7 Mi	7 Sa	7 Sa	7 Di	7 Do Best Practice Hotel	7 So	7 Di	7 Fr	7 Mo Recruiting	7 Mi Optimierter Content für KI-Sichtbarkeit	7 Sa	7 Mo
8 Do	8 So	8 So	8 Mi Persönlichkeiten mit Profil	8 Fr	8 Mo Gesundheit - Resilienz	8 Mi Optimierter Content für KI-Sichtbarkeit	8 Sa	8 Di Dirigenti affermati	8 Do Selbstorganisation	8 So	8 Di
9 Fr	9 Mo Souveränes Auftreten	9 Mo	9 Do	9 Sa	9 Di Vendite e reclami: spa	9 Do	9 So	9 Mi	9 Fr	9 Mo Team- und Mitarbeiter-entwicklung	9 Mi Social Media Essentials & Plattformen
10 Sa	10 Di Sales & Beschwerde: Service	10 Di	10 Fr	10 So	10 Mi Organisation und Prozesse	10 Fr	10 Mo	10 Do Sales & Beschwerde: Rezeption	10 Sa	10 Di Autorevolezza	10 Do Vendite e reclami: reception
11 So	11 Mi Social Media Tools & Influencer Marketing	11 Mi	11 Sa	11 Mo Team- und Mitarbeiter-motivation	11 Do Efficienza grazie all'IA	11 Sa	11 Di	11 Fr	11 So	11 Mi	11 Fr
12 Mo Rolle als neue Führungskraft	12 Do	12 Do	12 So	12 Di	12 Fr	12 So	12 Mi	12 Sa	12 Mo KI und Leadership	12 Do Positionierung	12 Sa
13 Di Sales: Telefon	13 Fr	13 Fr Kommunikation & Kritikfähigkeit	13 Mo Revenue Management	13 Mi Erfolgreiche Bildsprache	13 Sa	13 Mo Teamkultur	13 Do	13 So	13 Di On- und Offboarding	13 Fr	13 So
14 Mi Employer Concept	14 Sa	14 Sa	14 Di Recruiting	14 Do Sales Skills Settings	14 So	14 Di Persönlichkeiten mit Profil	14 Fr	14 Mo Team- und Mitarbeiter-motivation	14 Mi Erfolgreiche Bildsprache	14 Sa	14 Mo Teamkultur
15 Do	15 So	15 So	15 Mi Teambuilding	15 Fr	15 Mo Teambuilding	15 Mi Erfolgreiche Bildsprache	15 Sa	15 Di Talentmanagement	15 Do Organisation und Prozesse	15 So	15 Di
16 Fr	16 Mo	16 Mo Rolle als etablierte Führungskraft	16 Do Vendite: telefono	16 Sa	16 Di Comunicazione e costruttività	16 Do Interkulturelle Führung	16 So	16 Mi Sales Skills Advanced	16 Fr	16 Mo Best Practice Hotel	16 Mi
17 Sa	17 Di	17 Di Gesundheit - Mental Health	17 Fr Sales Skills Advanced	17 So	17 Mi Social Media Essentials & Plattformen	17 Fr	17 Mo	17 Do Content efficace per l'IA	17 Sa	17 Di Efficienza grazie all'IA	17 Do
18 So	18 Mi	18 Mi Social Media Essentials & Plattformen	18 Sa	18 Mo Souveränes Auftreten	18 Do	18 Sa	18 Di	18 Fr	18 So	18 Mi Marketing Essentials	18 Fr
19 Mo Gesundheit - Resilienz	19 Do	19 Do Selbstorganisation	19 So	19 Di Mitarbeiter-Budget- und Bedarfsplanung	19 Fr	19 So	19 Mi	19 Sa	19 Mo Gesundheit - Resilienz	19 Do Freundlichkeit	19 Sa
20 Di On- und Offboarding	20 Fr	20 Fr Efficienza grazie all'IA	20 Mo Teamkultur	20 Mi Positionierung	20 Sa	20 Mo Change Management	20 Do	20 So	20 Di	20 Fr	20 So
21 Mi Erfolgreicher Content für KI	21 Sa	21 Sa	21 Di Talentmanagement	21 Do Selbstorganisation	21 So	21 Di Konfliktmanagement	21 Fr	21 Mo Teambuilding	21 Mi Guest Journey	21 Sa	21 Mo
22 Do Qualitätssicherung	22 So	22 So	22 Mi Social Media Tools & Influencer Marketing	22 Fr	22 Mo Marketingstatistik und Segmentierung	22 Mi Positionierung	22 Sa	22 Di Arbeitsrecht	22 Do Qualitätssicherung	22 So	22 Di
23 Fr	23 Mo Team- und Mitarbeiter-motivation	23 Mo Interkulturelle Führung	23 Do Sales & Beschwerde: Rezeption	23 Sa	23 Di Marketing Essentials	23 Do Souveränes Auftreten	23 So	23 Mi Social Media Essentials & Plattformen	23 Fr	23 Mo Sales Skills Settings	23 Mi
24 Sa	24 Di Digitalisierung	24 Di Mentoring/Vorbild	24 Fr	24 So	24 Mi KI und Leadership	24 Fr Effizienter Arbeiten mit KI	24 Mo	24 Do Service am Gast	24 Sa	24 Di Sales: Telefon	24 Do
25 So	25 Mi Marketing Essentials	25 Mi Marketingstatistik und Segmentierung	25 Sa	25 Mo	25 Do	25 Sa	25 Di	25 Fr	25 So	25 Mi Kommunikation & Kritikfähigkeit	25 Fr
26 Mo Konfliktmanagement	26 Do Strategie	26 Do Service am Gast	26 So	26 Di Digitalisierung	26 Fr	26 So	26 Mi	26 Sa	26 Mo Persönlichkeiten mit Profil	26 Do Effizienter Arbeiten mit KI	26 Sa
27 Di Recruiting	27 Fr	27 Fr Sales Skills Essentials	27 Mo Nuovi dirigenti	27 Mi Effizienter Arbeiten mit KI	27 Sa	27 Mo Vendite e reclami: servizio	27 Do	27 So	27 Di Rolle als neue Führungskraft	27 Fr	27 So
28 Mi 4P-Strategie	28 Sa	28 Sa	28 Di Sales & Beschwerde: Service	28 Do Qualitätssicherung	28 So	28 Di Gesundheit - Mental Health	28 Fr	28 Mo Kommunikation & Kritikfähigkeit	28 Mi Social Media Tools & Influencer Marketing	28 Sa	28 Mo
29 Do Service am Gast		29 So	29 Mi Guest Journey	29 Fr	29 Mo Rolle als etablierte Führungskraft	29 Mi Social Media Tools & Influencer Marketing	29 Sa	29 Di Sales & Beschwerde: Service	29 Do Sales & Beschwerde: Service	29 So	29 Di
30 Fr		30 Mo Gestione dei conflitti	30 Do Organisation und Prozesse	30 Sa	30 Di Freundlichkeit	30 Do Community Day - Academy Event	30 So	30 Mi Marketingstatistik und Segmentierung	30 Fr	30 Mo Autorevolezza	30 Mi
31 Sa		31 Di Team Building		31 So		31 Fr	31 Mo		31 Sa		31 Do